

Tu Plan Hacia La Riqueza

Por Federico Medina

Aviso Legal

La información contenida en este material (incluida pero no limitada a cualquier manual, CD, grabaciones, MP3 u otro contenido en cualquier formato) está basada en fuentes e información que razonablemente se entiende es aproximada al tiempo que fue escrita, grabada o creada. Sin perjuicio de ello, debido a la naturaleza de constante cambio que impera en el mercado y en los temas legales, la exactitud del contenido no se encuentra de ningún modo garantizada. El presente material no constituye en modo alguno, asesoramiento legal, financiero, contable o impositivo.

El uso último de la información contenida en este material, debe ser tomado a modo de una guía general y no como la última fuente de información en los temas, y cuando así lo corresponda, el usuario deberá consultar a sus propios asesores legales, impositivos o cualquier otro tipo de asesor. El autor no pretende prestar servicios legales, de contabilidad u otro tipo de servicios con la publicación de este material. En el caso de que dichos servicios sean requeridos, la asistencia de un profesional calificado en el área de finanzas deberá ser solicitada.

Los casos estudiados, ejemplos e ilustraciones no intentan garantizar ni implican que el usuario alcanzará resultados similares. De hecho, sus resultados pueden variar significativamente, y factores como el mercado local, el esfuerzo personal y muchas otras circunstancias pueden y harán variar el resultado.

LA INFORMACIÓN PROVEÍDA EN ESTE PRODUCTO ES VENDIDA Y PROVEÍDA EN BASE A "COMO SI", SIN NINGÚN TIPO DE GARANTÍA EXPRESA, NI NINGÚN OTRO TIPO DE GARANTÍA EN PARTICULAR, excepto que se encuentre específicamente detallado en el material. EN PARTICULAR, EL VENDEDOR DEL PRODUCTO Y DEMÁS MATERIALES NO GARANTIZA DE NINGÚN MODO QUE LA INFORMACIÓN BRINDADA PRODUCIRÁ RESULTADOS ECONÓMICOS ESPECIALES O QUE TENDRÁ ALGÚN TIPO DE ÉXITO CON LAS HERRAMIENTAS FINANCIERAS QUE SE MENCIONAN. LOS RESULTADOS SON EXCLUSIVA RESPONSABILIDAD DEL USUARIO, ASÍ COMO EL USO FINAL DEL PRODUCTO. EN PARTICULAR, EL VENDEDOR NO SERÁ RESPONSABLE ANTE EL USUARIO O NINGUNA OTRA PARTE POR LOS DAÑOS Y/O COSTOS DE CUALQUIER TIPO, INCLUIDOS PERO NO LIMITADOS, QUE DIRECTA O INDIRECTAMENTE, CONSECUENTEMENTE, INCIDENTALMENTE, SEAN CAUSADOS, MÁS ALLÁ DEL PRECIO DE COMPRA DEL PRODUCTO O SERVICIO. ESTAS LIMITACIONES PUEDEN SER AFECTADAS POR LAS LEYES DE ESTADOS O JURISDICCIONES PARTICULARES, Y COMO TAL PUEDEN SER APLICADAS DE DIFERENTE MANERA A UN USUARIO EN PARTICULAR.

EL DERECHO DE EVALUAR Y RETORNAR EL PRESENTE PRODUCTO SE ENCUENTRA GARANTIZADO (POR FAVOR, REMITIRSE A LOS TÉRMINOS DE LA GARANTÍA). SIN PERJUICIO DE ELLO, SI EL USUARIO NO ACUERDA ACEPTAR EL PRODUCTO O SERVICIO EN DICHOS TÉRMINOS, EL USUARIO NO DEBERÁ UTILIZAR EL

PRODUCTO O SERVICIO. EN ESE CASO, EL PRODUCTO Y TODOS LOS MATERIALES RELACIONADOS, DEBERÁN SER DEVUELTOS INMEDIATAMENTE AL VENDEDOR, Y EL DINERO DEL USUARIO SERÁ DEVUELTO. SI EL USUARIO NO REGRESARE EL PRODUCTO Y LOS MATERIALES CONFORME SE ESTABLECE EN LA GARANTÍA, SE ENTENDERÁ QUE EL USUARIO ACEPTÓ LOS TÉRMINOS DEL PRESENTE DESCARGO.

Tabla de Contenidos

Prefacio

Decidí escribir este libro porque entendí que luego de siete años de aprendizaje, estudio y diversas experiencias en el campo de los negocios y las finanzas, era el momento de comenzar a compartir el mucho o poco conocimiento que tengo sobre el manejo de las finanzas personales.

Demás está decir que no me considero un experto en la materia ni mucho menos. De hecho, no soy contador ni licenciado en finanzas.

Soy tan solo un abogado con mucha pasión por las finanzas personales que intenta ser un simple discípulo de grandes referentes en temas de manejo del dinero y prosperidad, como Robert Kiyosaki, Randy Gage, Rennie Gabriel, Brian Tracy, Jim Rhon, Robert Allen, Xavier Serbiá, Marcelo Elbaum, Louis Barajas, Roberto Cerrada, Álvaro Mendoza y muchos otros que han sido y continúan siendo de gran influencia en mi pensamiento y mi persona.

Además de las ganas de compartir el conocimiento con los demás a fin de poder transmitirles mi creencia en la necesidad que existe hoy en día de educarse financieramente; el otro gran motivo que me hizo escribir este libro es la pasión que siento –y que cada día es mayor- sobre el tema de las finanzas personales.

Mi camino en el mundo de las finanzas personales comenzó a mediados del año 2004, cuando un amigo chileno que vino de visita a Buenos Aires, me habló por primera vez de un libro que

luego se convertiría en el disparador de un cambio radical en mi vida. Ese libro fue *Padre Rico, Padre Pobre*, de Robert T. Kiyosaki.

En ese entonces yo me encontraba ejerciendo la abogacía (soy abogado de profesión), aunque muy dentro mío sabía que no era la carrera que me apasionaba.

Al leer el libro de Kiyosaki, tuve distintas sensaciones. Una de ellas fue que no había logrado entender mucho de lo que había leído, ya que en ese entonces, el mundo de los negocios y las finanzas era algo totalmente ajeno a mi persona.

Sin embargo, la sensación más fuerte que tuve fue de una completa fascinación. Encontré en ese libro la punta de un ovillo que en ese momento comenzó a desenrollarse sin tener una mínima idea de hacia dónde me llevaría ni en cuánto tiempo, pero lo que sí tenía claro era que no había vuelta atrás.

Así fue que luego de Padre Rico, me compré todos los libros de Kiyosaki que encontré en ese entonces en las librerías, como "*Niño Rico, Niño Listo*", "*Retírate Joven y Rico*", "*El Cuadrante de Flujo de Dinero*", "*Guía Para Invertir*", "*Escuela de Negocios*".

Fue así como comencé a auto-educarme en temas de negocios y finanzas personales. Comencé a devorar todo tipo de información de estos temas que sacaba de libros, televisión y obviamente Internet.

Luego de Kiyosaki, comencé a seguir a otros autores y a hacer cursos por Internet de negocios y finanzas personales, y sobre todo de negocios online.

Así fue que comencé a actuar en consecuencia y a intentar hacer negocios en la medida de mis posibilidades, logrando entre otras cosas adquirir un lote de terreno, el cual desde que lo compré ha aumentado un 50% su valor aproximadamente, la casa en la que vivo que aumentó su valor en un 100% -y que logré comprarla sacando un préstamo hipotecario muy favorable-, y varios emprendimientos por Internet, de los cuales muchos fracasaron y unos pocos tuvieron cierto grado de éxito.

Sin embargo, todo esto me sirvió como experiencia, y ya a principios del año 2009 (en virtud de que me despidieron del estudio jurídico en el cual estaba trabajando como abogado), decidí dedicarme laboral y profesionalmente a aquello que me apasionaba: Los negocios y las finanzas personales.

Arranqué así a intentar vender cierto producto turístico que tenía grande ventajas financieras para el cliente, sin embargo, mi experiencia en ventas en ese entonces, era prácticamente nula y luego de dos meses de trabajo solamente había logrado vender dos unidades del producto.

Pero estaba decidido a no darme por vencido, por lo que entonces se me ocurrió vender –a través de Internet- un producto de calefacción eléctrica de bajo consumo, en base a resistencia. Este pequeño emprendimiento me dio muy buenos resultados de manera inmediata, sin embargo, tuvo un pequeño problema: al ser

un producto estacional, con la llegada del calor, mis ventas cayeron.

Fue así que mientras me encontraba comercializando el producto de calefacción, se comunicó conmigo un conocido para tener una reunión sobre un tema que él decía que era importante para mí. Resultó que este conocido mío, luego de hablar los primeros quince minutos de la reunión sobre temas de la vida, lo que en realidad quería hacer era venderme un seguro de vida.

Por supuesto que logró convencerme, pues no era necesario ser un genio para darse cuenta de la importancia que tiene un seguro de vida cuando uno tiene hijos y una familia que mantener.

Fue así que le pregunté a este conocido si cabía la posibilidad de que yo también vendiera seguros de vida, a lo que me contestó que por supuesto que sí.

Luego, con el tiempo, me di cuenta que si para dedicarse a las ventas hay que ser "especial", para dedicarse a vender exclusivamente seguros de vida hay que ser, no sólo "especial", sino tener cierto grado de alteración mental.

Así fue como comenzó formalmente mi camino en las ventas y específicamente en el asesoramiento financiero personal, puntualmente a través de los seguros de vida.

Particularmente, lo que me dio esa experiencia fueron dos cosas: en primer lugar, me dio ciertas herramientas comerciales que entiendo son necesarias (sin perjuicio que personalmente creo

que muchas otras, hoy por hoy se encuentran obsoletas); y en segundo lugar, me confirmó mi pasión por las finanzas personales.

Desde ese entonces que me dedico al asesoramiento en finanzas personales, pero ya no sólo desde la protección (como lo es un seguro de vida) sino también en temas de inversiones, mentalidad, ahorro y muchos otros temas de finanzas personales.

Esta, es brevemente mi historia; y en esta historia se encuentran los motivos del nacimiento de este libro.

Espero de todo corazón que disfrute de su lectura, he tratado de ser le menos técnico posible para que la mayor cantidad de gente lo pueda entender.

Cualquier inquietud o pregunta que le pueda surgir de la lectura del libro (o incluso del contenido que se encuentra en mi sitio web http://federicomedina.com), no dude en contactarme a mi email personal: federico.medina@federicomedina.com.

Introducción

El presente libro, no busca ser un libro técnico en temas financieros, ni busca mostrarle al lector cómo hacer dinero rápido mediante inversiones. Lejos de eso, la idea del presente libro es que le sirva al lector como guía para poder determinar sus metas a nivel económico y financiero y poder establecer un plan que lo lleve paso a paso al logro de esas metas.

Por supuesto que las metas de cada persona son algo totalmente subjetivo y cada uno determinará las suyas según su propia realidad. Sin embargo ya en el mismo título del libro figura la palabra "riqueza". Como veremos en los primeros párrafos del libro, la riqueza es un concepto relativo, y como tal, puede haber tantos conceptos de riqueza como personas haya.

Por eso es que este libro busca ayudar a cada persona en particular a determinar y llevar adelante un plan para alcanzar SU propia riqueza. Porque los principios, estrategias y herramientas que encontrará en el libro, son universales, sin embargo, la función de un buen asesor en finanzas personales es "amoldar" estos principios y estrategias a la realidad personal de cada uno. Y eso es lo que se intenta lograr a través del libro.

De hecho, para ser franco con usted, este libro tiene su origen en mi propia búsqueda de la riqueza. Durante el transcurso de esta búsqueda –iniciada hace poco más de siete años- me pude dar cuenta que muchísima gente sabe poco o nada de finanzas personales.

Incluso, pueden ser profesionales o personas altamente capacitadas, personas mayores con mucha experiencia de vida y sin embargo a la hora de planificar sus propias finanzas no tienen mucha idea de cómo hacerlo. Si les pregunto por sus metas financieras, simplemente me miran con cara de asombro y dicen algo así como "*Mmm, no se…tener mucha plata, ganar lo máximo posible*".

Respecto a esto, usted encontrará un capítulo entero dedicado a las metas, en general, y a las metas financieras en particular.

A raíz de esto es que decidí escribir el presente libro: para poder ayudar a la mayor cantidad de personas posible a poder establecer sus metas financieras y a brindarle las herramientas necesarias para lograrlas. Al darme cuenta de la importancia de lo que aprendí, entendí que sería una buena idea compartir la información.

Además, mirando un poco el mercado, hoy en día la gente está mucho más predispuesta a hablar de temas como el dinero. Existen muchos cursos presenciales sobre finanzas, revistas especializadas sobre inversiones y seguros, bancos, negocios, etcétera. Y esto es porque el mercado de hoy en día demanda este tipo de información.

Los tiempos han cambiado y los cambios son cada vez más y más veloces. Se están rompiendo muchos paradigmas y no tenemos muchas opciones: o nos adaptamos al cambio o el cambio nos pasa por encima.

Lo que antes era considerado seguro hoy ya no lo es más. Un claro ejemplo de esto es el tema del empleo. Hoy prácticamente no existe más lo que antes se llamaba realizar "la carrera corporativa", o sea, ingresar a una empresa como cadete o junior, y avanzar durante unos 35 años hasta llegar a ser director o gerente general. Hoy una persona promedio de 35 años pasó por lo menos por 7 trabajos (empleos y trabajos independientes), sino más.

Este tipo de cambios conllevan otros cambios colaterales. Siguiendo con el ejemplo, si no trabajamos 30/35 años en relación de dependencia, nuestro empleador no se hace más cargo de nuestro retiro, con lo cual, para bien o para mal, estamos librados a nuestro propio destino (y el del Gobierno de turno).

Entonces, si esto es así, nuestro retiro depende de nuestra capacidad de ahorro y de invertir inteligentemente nuestro dinero. Por ende, si nuestra decisión es ser los dueños de nuestro destino, tenemos que estar dispuestos a pagar ciertos precios, como puede ser aprender y asesorarnos. Y aquí es donde la información y la educación constante pasan a cumplir una función determinante en nuestra vida.

Por otro lado, durante este camino que fui –y continúo- recorriendo me fui percatando que el tema de las finanzas personales resultó ser un tema apasionante, con lo cual comencé a interiorizarme cada vez más y más en dichos temas, avanzando así hasta niveles de conocimiento que nunca hubiera sospechado que alcanzaría. Sobre todo teniendo en cuenta que soy abogado.

Tanto me fui sumergiendo en este mundo de los negocios y las finanzas que hace más de tres años que me dedico de manera independiente a la consultoría financiera.

Ahora bien, volviendo al libro, Ud. va a encontrar, no sólo mis ideas o lo que yo puedo transmitirle respecto de planificación financiera, sino que va a encontrar las ideas de muchos otros autores que influyeron en la manera que hoy pienso en este sentido. Autores como Robert Kiyosaki, Brian Tracy, Rennie Gabriel, Robert Allen, Marcelo Elbaum o Xavier Serbia, entre otros.

Estos autores –y muchos otros- han servido y sirven de guía en mi desarrollo personal. No sólo desde el punto de vista técnico de las finanzas y la riqueza, sino también desde el punto de vista del desarrollo personal, pues la riqueza –o mejor dicho, la prosperidad-, como veremos en los siguientes capítulos, no es una cuestión de cantidad de dinero, sino que es una cuestión de mentalidad.

Sin embargo, cabe hacer una aclaración: estos autores no habrían tenido ningún tipo de influencia en mi persona, de no haber sido porque yo me encontraba predispuesto al cambio. Es más, podría decir que mi predisposición al cambio me fue llevando –como un imán- a conocer a estos autores y a querer conocer cada vez más sus ideas.

Respecto a la estructura del libro, el mismo se divide en dos partes. La primera parte trata los aspectos más "espirituales" del dinero y de la prosperidad financiera. Esta primera parte resulta

fundamental ya que establece las bases sin las cuales no tiene sentido el mucho o poco dinero que usted pueda generar.

Luego, en la segunda parte usted encontrará ocho capítulos (del III al X), donde cada uno de los cuales trata un tema distinto respecto de la planificación financiera. Cada capítulo tiene su sentido y también tiene su sentido el orden de los capítulos.

En definitiva, la idea del presente libro es brindarle al lector un sencillo y claro panorama de lo que es la planificación financiera, y al mismo tiempo, darle la información y las herramientas para que pueda establecer su propio plan hacia su riqueza personal.

Espero que disfrute del libro y le agradecería que una vez lo haya leído –y siempre que a usted le interese, por supuesto-, me haga llegar sus comentarios a contacto@federicomedina.com.

Federico Medina

Parte I

Capítulo I: Tu Plan Hacia la Riqueza



"Quien no planifica para triunfar, está planificando fracasar"

i.- El Plan

Según el diccionario de la Real Academia Española, "planificar" significa:

1. *tr. Trazar los planos para la ejecución de una obra.*

Ahora, ¿porqué es importante planificar?. Desde el punto de vista de las finanzas personales, la planificación en primer lugar nos da orden, nos indica de dónde venimos, dónde estamos parados y hacia dónde vamos financieramente. Este, desde mi punto de vista, es el aspecto "práctico" –por decirle de alguna manera- de la planificación, y es de por sí, muy importante.

El orden nos da control de una situación determinada, y el control nos da tranquilidad. Esta tranquilidad hace que vivamos nuestra vida con ciertos temas "resueltos". Por resueltos me refiero a que se encuentran debidamente encaminados y solamente debemos darles un seguimiento para seguir controlando la situación.

Por otro lado, uno de los aspectos más importante –a mi modo de ver- de la planificación radica en la "visualización" al momento de planificar. Es decir, cuando planificamos algo, comenzamos a imaginarnos la situación específica, y eso hace que nuestro lado derecho del cerebro trabaje. Este lado, es el de la creatividad. Cuando hacemos trabajar nuestra creatividad, es sin duda cuando somos más efectivos y cuando sacamos nuestro mayor potencial. Este es el aspecto "emocional" de la visualización.

A modo de ejemplo, imaginemos que estamos planificando un viaje a Italia. Entonces comenzamos a planificar el viaje: vamos en avión desde Buenos Aires hasta Milano. En Milano, vamos a visitar el Duomo, la Scala, la Galería Vittorio Emanuelle, il Cenácolo. Luego de un par de días en Milano nos tomamos un tren hasta Venezia, allí nos subimos a las famosas góndolas y "parliamo con il gondoliere". Pasamos debajo del puente de los suspiros, etcétera.

Así continuamos planificando nuestro viaje hacia Verona, Florencia y Roma recorriendo los lugares típicos de cada ciudad italiana. No hay dudas que a medida que vamos planificando, nos vamos imaginando los lugares que vamos a visitar y el recorrido que vamos a hacer. Y esto es lo más importante de la

planificación: poder sentir por adelantado lo que vamos a vivir en el futuro.

Otro motivo por el cual es importante planificar es la focalización que nos brinda un plan. Con esto quiero decir que la preparación de un plan y su implementación hacia una determinada meta, nos mantiene enfocados tanto en el recorrido del camino (el plan) como en la llegada (la meta). Esto es fundamental ya que el hecho de tener un plan al que apegarse, hace que evitemos las distracciones innecesarias que nos desvían de nuestra meta final.

Sin embargo, un plan es como un mapa o una guía, es decir que nos indica el camino a seguir para llegar a una determinada meta. Sin embargo, una cosa es el mapa de una ciudad, y otra muy distinta es recorrer sus calles. Y muchas veces en las calles de una ciudad nos podemos encontrar con muchos imprevistos, como piquetes, cortes de calles, etc. que hacen que nos tengamos que desviar un poco para luego retomar el camino.

Lo mismo sucede con el camino hacia nuestras metas financieras: muchas veces vamos a encontrar muchos obstáculos (vaivenes del mercado, situación económica personal o del país en el que vivimos comprometida, problemas personales, etcétera) hacia el logro de nuestras metas, en ese momento tendremos que saber sortearlos y adaptarnos –siempre con nuestra meta en mente- para poder seguir adelante con nuestro plan. Por eso, es necesario estar preparados de antemano para que este tipo de circunstancias no nos sorprendan sin defensa.

Por último, un plan financiero ideal debería disponer de distintas partes para que pueda llevarse a cabo. Estas partes son: el Diagnóstico Económico y Financiero Personal, el Perfil Financiero, las Metas Financieras, la Estrategia a seguir, las Herramientas y la Implementación.

El Diagnóstico: es el resultado del análisis de una situación que me indica en qué situación me encuentro actualmente. Si buscamos un ejemplo típico, en la medicina por ejemplo, un médico recopila información nuestra (análisis de sangre y orina, electrocardiograma, resonancias, ecografías, etcétera); luego analiza la información y emite un diagnóstico en el cual nos indica nuestro estado de salud en un determinado momento.

En las finanzas personales funciona de la misma manera. El planificador financiero recopila información del cliente (ingresos, gastos, activos, pasivos), analiza dicha información y emite un diagnóstico financiero, en el cual se indica el estado de salud financiero del cliente en un momento determinado.

El Perfil Financiero: El perfil financiero de una persona nos habla de distintos aspectos que lo conforman, como ser, el grado de tolerancia al riesgo que tiene, su estilo como inversor, y su capacidad económica para determinar las sumas de dinero que va a destinar a su plan financiero.

Este perfil financiero, no solo nos indica su posición respecto de las inversiones, sino sobre su tendencia a lograr una buena planificación, una planificación insuficiente o incluso una planificación nula.

Es importante entender que en lo financiero –como en otros aspectos de la vida- si usted no progresa, retrocede. Como bien dice la frase inicial del apartado, o planifica para el éxito, o planifica para el fracaso. Este es el caso, no sólo de quien planifica mal, sino sobre todo de quien no quiere, no puede o no sabe planificar.

Las Metas Financieras: son tanto los distintos objetivos parciales que nos vamos poniendo y vamos logrando, así como el objetivo último que queremos lograr mediante la implementación del plan. Es el "porqué" hacemos las cosas. Como ejemplo de esto, podemos nombrar algunas metas comunes a mucha gente, como comprarse una casa, pagar la educación de nuestros hijos, generar un ingreso para nuestro retiro, etcétera. Estos son ejemplos, y cada persona puede tener metas diferentes a las metas de los demás.

La Estrategia: la estrategia a seguir, es –luego de analizado el diagnóstico- la determinación de las acciones a tomar para poder llegar a los objetivos establecidos anteriormente. Es básicamente un plan (dentro del gran plan) para definir los diferentes tipos de herramientas financieras que lo ayudarán a alcanzar sus metas en un determinado período de tiempo, teniendo en cuanta su perfil financiero.

Las Herramientas: Las herramientas propiamente dichas, son las herramientas de ahorro y de inversiones, las de protección financiera y las de planificación sucesoria. Dentro de estos grupos se encuentran las distintas opciones de herramientas.

Para ser gráficos, el ahorro y las inversiones serían algo así como los martillos, la protección financiera sería algo así como los destornilladores, y la planificación sucesoria sería los tornillos. Dentro de los martillos los destornilladores y los tornillos, hay muchísimas variedades diferentes y cada una de esas herramientas cumple una función distinta. Lo mismo sucede con las herramientas financieras: no es lo mismo un seguro de vida que un plan de pensión ni tampoco es lo mismo una acción que un bono, ni un fideicomiso que un testamento.

La Implementación: sin dudas es la parte fundamental del plan. Un plan debidamente armado con unos objetivos bien determinados, con un diagnóstico acertado de una situación, con la elección de la mejor estrategia a seguir y de las mejores herramientas a utilizar, no sirve absolutamente para nada si no se lleva a cabo. Es por eso que este punto no requiere mayor explicación. Quien planifica para lograr ciertas metas, o actúa para darle vida al plan y lograr las metas, o nunca las alcanzará.

ii.- La Riqueza

Recurriremos nuevamente al diccionario de la Real Academia Española que define a la riqueza del siguiente modo:

> *"Riqueza": **1.** f. Abundancia de bienes y cosas preciosas.*
>
> ***2.** f. Abundancia de cualidades o atributos excelentes.*
>
> ***3.** f. Abundancia relativa de cualquier cosa.*

Ahora bien, más allá de lo que pueda definir la real academia como riqueza, lo cierto es que los expertos en temas financieros concuerdan en que se trata de un concepto completamente **subjetivo**. Esto quiere decir que mi concepto de riqueza probablemente no sea el mismo que el suyo ni que el de otras personas. Es más, pueden existir tantos conceptos de riqueza como personas haya.

Esto es así, porque –para poner un ejemplo- yo puedo entender que soy rico simplemente porque me dedico a lo que amo de manera independiente, no tengo la obligación de trabajar (soy financieramente libre), tengo las necesidades más importantes cubiertas y puedo darme y darle a mi familia ciertos gustos que nos hemos establecido.

Sin embargo, para otra persona, ser rico puede significar disponer de uno o varios millones de dólares en el banco producto de una herencia y tener un buen empleo -sin importar si se dedica o no a lo que verdaderamente ama-. O incluso, podría ser llegar a lo más alto de la carrera corporativa en su empleo para poder ganar mucho dinero por mes y así disfrutar de los gustos que pueda darse.

Ninguna posición es correcta o incorrecta, sino que simplemente son distintos conceptos de la riqueza.

Sin embargo, el concepto que quiero dar aquí de riqueza, es más amplio que la riqueza económica. Riqueza, desde este punto de vista se encuentra más relacionado con los términos "abundancia" o "prosperidad".

Abundancia, es más bien un estado, y esto principalmente es lo que lo distingue del término “rico” como se lo usa usualmente, porque “rico” (así como su opuesto “pobre”) pareciera ser principalmente un adjetivo. Ejemplo: “Juan es rico”, o “Pedro es pobre”.

Esta diferencia con “abundancia” o “prosperidad” es fundamental ya que al relacionar a una persona con la palabra abundancia, se suele decir: “Juan lleva una vida de abundancia o de prosperidad”.

De la sola diferencia en las expresiones entre “riqueza” (reitero, como se usa generalmente) y abundancia, se puede identificar la diferencia de fondo que esto implica: la abundancia pareciera relacionarse más con el estado interno y personal de una persona, riqueza o “ser rico” pareciera más una característica externa de la persona.

Sin embargo, la idea de este libro es mostrarle SU plan hacia la riqueza, tomando esta como abundancia o prosperidad. A esta riqueza es a la que me refiero.

La riqueza tomada entonces como llevar una vida de abundancia, abarca distintos aspectos de una persona: El aspecto *personal y espiritual*, desde el punto de vista de qué tan conforme se encuentra el individuo consigo mismo. El aspecto *familiar*, esto es la calidad de las relaciones de la persona con su familia. El aspecto *profesional o laboral*, tomando este como la realización de la persona a través de su profesión o trabajo. El aspecto *financiero* que es el que desarrollo en este libro y se refiere a la relación de la persona con su economía personal.

Cuando uno logra entender que para lograr riqueza es necesario desarrollar al mismo tiempo todos los aspectos de la persona, la ecuación cambia, porque la riqueza financiera de la que estamos hablando, termina siendo una consecuencia lógica y natural.

Lo que quiero decir con esto es que la riqueza primero se debe encontrar interiormente y no exteriormente. La riqueza interior, nos lleva a desarrollar los actos correctos y necesarios para llegar a la riqueza exterior. Es lo que se conoce como: "Ser › Hacer › Tener". Primero hay que Ser, para luego Hacer y así Tener.



Sin embargo, la mayoría de la gente busca el camino opuesto, el camino fácil: busca Tener, para luego Hacer, y entonces Ser.



¿Cuántas veces escuchó frases como la siguiente?: "*con dinero hace negocios cualquiera*", o "*si tuviera dinero haría tal o cual inversión*", "*cuando tenga dinero voy a ser un gran empresario o un gran inversor*". Tener-Hacer-Ser. Grave error desde el punto de vista de la abundancia.

Este tipo de personas buscan soluciones mágicas, de corto plazo, no se ponen metas ni piensan estrategias, no planifican. No tienen la paciencia ni la sabiduría que requiere la buena planificación financiera.

En definitiva, la riqueza financiera a la que me refiero en este libro al momento de hacer el plan, es la riqueza como abundancia o prosperidad, donde se busca Ser, para Hacer y luego Tener.

iii.- Usted

Hemos visto ya porqué es importante planificar y crear un plan para lograr nuestras metas financieras, y hemos definido también el tipo de riqueza que deberíamos buscar.

Sin embargo, para poder completar la ecuación, es fundamental tener en cuenta el tercer elemento clave, y ese elemento es USTED. Tanto SU plan como SU riqueza, son SUYOS.

Usted, querido amigo, es el elemento más importante de este triángulo, es lo que se dice, la piedra angular. Usted determina el aspecto subjetivo de esta ecuación: Ud – Plan – Riqueza.

Cada persona es una sola y por lo tanto, cada uno vive una realidad y circunstancias únicas que no se pueden comparar con la de los demás. Por eso usted, como yo, y como cada persona somos importantes.

Siendo esto así, entonces, es lógico que para cada persona haya un plan financiero y un concepto de riqueza únicos.

No son iguales las circunstancias de una persona soltera sin hijos a cargo, de 25 años que las de una persona casada con hijos, de 35.

Tampoco es lo mismo si es hombre o si es mujer. Aunque no lo crea, ambos géneros interpretan, reaccionan y deciden de manera muy diferente a las situaciones financieras que los pueden afectar.

También es diferente una persona (hombre o mujer) que se encuentra cerca de la jubilación a otra que aún tiene por delante 20 años o más de actividad laboral o profesional.

Así son incontables las diferencias entre los distintos perfiles. Sin embargo, todos estos perfiles tienen una cosa en común: tarde o temprano, todos necesitan educación financiera.

¿Por qué?, muy simple: durante nuestra vida, ya sea de manera consciente o inconsciente, la mayoría de nuestras decisiones pasan por lo que sería una especie de "filtro" financiero. ¿Qué quiere decir esto?, que cada vez que analizamos una decisión –ya sea importante, o no tanto- el aspecto financiero es tenido en cuenta.

Sino, veamos un típico ejemplo:

- Cuando los padres deciden mandar a un hijo al colegio, analizan varios factores: el nivel educativo del colegio, si es religioso o no, si es simple o doble turno escolar, si se hace deporte o arte, si los maestros son confiables, y un tema no menor…. *Cuál es el valor de la cuota mensual a afrontar*.
- Cuando el hijo termina el colegio, si decide ir a la universidad ya sea el padre –si es que va a afrontar el gasto- o el mismo hijo, deberán tener en cuenta varios factores para decidir: el prestigio de la universidad, el nivel educativo, los

profesores, el ambiente, etcétera. Sin embargo un factor muy importante para tomar la decisión, también en este caso, termina siendo el económico.

- Así podemos poner de ejemplo el casamiento, el nacimiento de los hijos, la prepaga o seguro de salud, la compra del primer automóvil, la compra o alquiler de la primera vivienda, la jubilación o retiro, etcétera, etcétera.

Con este ejemplo solamente intento graficar la necesidad que tenemos todas las personas de "educarnos financieramente" para poder resolver todos estos desafíos mencionados de la mejor manera posible.

Sobre todo si tenemos en cuenta que en la mayoría de los colegios y universidades de los sistemas educativos latinoamericanos estos conceptos y principios de finanzas personales no son enseñados prácticamente en ninguna medida.

Por eso es fundamental que sea *usted* quien determine sus propias metas financieras, ya que seguramente se encuentra en un momento de su vida único e incomparable y además, nadie lo conoce a usted mejor que usted mismo.

Una vez que determina sus metas financieras, y conoce las reglas del "juego del dinero" (como le llaman los expertos), va a poder aplicar las reglas a su vida personal, y así eventualmente lograr las metas propuestas.

Para terminar con este apartado, le tengo una mala y una buena noticia: la mala noticia: la educación financiera nunca termina, o

sea que una vez que empiece a aprender (cosa que ya ha hecho si está leyendo este libro), deberá seguir aprendiendo y aprendiendo. La buena noticia es que a medida que vaya aprendiendo, va a poder tomar mejores decisiones desde el punto de vista económico y financiero para poder lograr su propia riqueza.

iv.- 5 Mitos Sobre la Riqueza

A continuación, voy a desarrollar cinco "mitos" que tenemos la mayoría de las personas respecto del manejo del dinero y la riqueza en general.

Quiero aclarar que este apartado tiene su base en el Paso 3 de la Sección II del libro *"Generando Riqueza Cualquiera sea su Ingreso"*[1] de Rennie Gabriel, cuya lectura recomiendo encarecidamente.

Mito #1: Más dinero comprará la felicidad que me falta

Según dice Gabriel, el uso del dinero no nos brinda felicidad, sino placer. Lo que nos brinda felicidad es lo que podemos dar nosotros a los demás, y como nosotros hacemos uso del dinero generalmente para adquirir cosas o servicios, en este caso no estamos dando, sino que estamos recibiendo; lo que en definitiva, nos brinda placer o bienestar, pero no felicidad.

Por esto es que los garúes y expertos en finanzas personales nos dicen que *el dinero nunca debería ser un fin en sí mismo*, sino una

[1] "Generando Riqueza Cualquiera sea su Ingreso", Rennie Gabriel, T&M Editores, 2005, p.53 y ss.

consecuencia. La consecuencia de lo que nosotros damos a los demás mediante nuestro trabajo, nuestros negocios, nuestro talento y nuestra inteligencia.

Dar a los demás nos va a generar felicidad, y la recompensa que recibamos por eso que dimos, nos va a generar placer.

Felicidad y placer no se contraponen, sino que van de la mano. Mayor felicidad tendremos mientras más demos a los demás, y mientras más demos a los demás, más seremos recompensados y en consecuencia, más placer tendremos también.

Mito#2: Si ganara más dinero, no tendría que planificar

De la simple lectura de este mito, se puede ver la confusión de ideas que existe en él. Se confunde sobre todo, la idea de que ganar más dinero nos va a hacer por añadidura, más ordenados en su uso.

Esto simplemente no es así. Para lograr la tranquilidad financiera –como para tener buenos resultados en muchos otros aspectos de nuestra vida- es necesario ser ordenados, y en finanzas personales, administrar presupuestando y planificando. Presupuestar los gastos y planificar el ahorro y las inversiones, ya sea que ganemos mucho o poco dinero.

Ser ordenados, metódicos y sistemáticos, junto con la persistencia, es lo que nos garantizará los resultados a mediano y largo plazo. Es lo que nos hará llegar a nuestros objetivos, cumplir nuestros sueños.

Por eso, ganar más dinero no nos eximirá de planificar. De hecho, por el contrario, cuanto más dinero ganamos, más ordenados debemos ser y más planificación tendremos que realizar, ya que generalmente el aumento de nuestros ingresos va atado al aumento de responsabilidades ante uno mismo y los demás, y para cumplir con dichas responsabilidades debemos ser ordenados. No hay otra opción.

Mito #3: Planificar toma mucho tiempo y restringe mis gastos

Respecto al tiempo que le puede llevar planificar sus finanzas personales, va a depender de usted si se trata de tiempo mal gastado o de una inversión.

La realidad es que una buena planificación financiera le puede llevar un par de horas al mes (cuando se reúne con su asesor financiero) y un par de minutos diarios (para el control de sus gastos diarios).

Si me pregunta a mí, se trata de el tiempo mejor invertido, pues la planificación financiera personal le hará ahorrar mucho dinero, e incluso hará que usted disponga de mucho tiempo libre en el futuro (si logra vivir de los frutos de sus inversiones!).

Por último, no restringirá sus gastos, sino que –como bien lo explica Gabriel en su libro- hará que usted sea consciente de sus gastos y de sus finanzas en general, sabiendo hacia dónde va cada dólar que gasta o invierte; información que en definitiva le dará más capacidad de control.

Con esta capacidad de control, usted será más libre de tomar las mejores decisiones, y podrá decidir en qué gastar o invertir y en qué no hacerlo. Por eso, sus gastos no serán restringidos sino que serán controlados.

Mito #4: La planificación financiera personal es complicada

Bueno, pues eso depende. Si para usted leer y escribir, y sumar y restar le parece complicado, pues en ese caso le diría que sí.

La realidad es que eso es todo lo que se necesita saber: saber leer y escribir y sumar y restar. Nada más.

Lo otro que se necesita para poder llevar adelante una buena planificación financiera personal (y aquí es dónde se complica…) es lo siguiente: tener sueños para cumplir, ser capaz de establecer metas, ser capaz de seguir un plan paso por paso y actuar.

Digo que aquí es donde se complica, porque la mayoría de la gente o no tiene grandes sueños, o si los tiene, no creen que pueden cumplirlos, o si creen que pueden cumplirlos, no actúan para lograrlos.

En definitiva, eso es todo lo que se necesita para llevar adelante una buena planificación financiera personal. No parece muy complicado, verdad?

Mito #5: La gente rica no hace esto, yo tampoco tengo que hacerlo

Según está demostrado, los millonarios se han convertido en millonarios, justamente haciendo presupuestos y controlando gastos, es decir, planificando; y mantienen su nivel de riqueza, haciendo exactamente eso.

Así nos dice Rennie Gabriel citando el libro "*El millonario de al lado*" de Stanley y Danko:

"*Ha observado usted en alguna oportunidad a las personas que practican footing día tras día? Son justamente quienes no parecen necesitarlo. Pero esa es la razón por la que están en forma. Quienes son ricos trabajan para permanecer en buen estado financiero. Pero quienes no están financieramente en forma hacen poco para cambiar su status*".

Brillante la analogía. Más claro imposible.

Sin dudas que estos son mitos que acuden o alguna vez han acudido a nuestros pensamientos. Sin embargo, debemos dejar de actuar de acuerdo a mitos, creencias o prejuicios, y empezar a actuar para conseguir cada vez más experiencia y llegar así a obtener mejores resultados.

Veamos ahora cuáles son los principales siete obstáculos que hacen que no podamos lograr la tan ansiada Libertad Financiera.

v.- 7 Obstáculos Hacia la Libertad Financiera

Obstáculo #1: La Mentalidad Incorrecta

Como también veremos en los capítulos posteriores, tener una buena mentalidad resulta uno de los factores más importantes para el logro de la abundancia o libertad financiera.

Qué quiero decir con "buena mentalidad"?. Me refiero a distintos aspectos mentales y actitudinales que quien quiere lograr la abundancia financiera debería tener, a saber:

- La *apertura mental* suficiente para estar dispuestos al cambio permanente y a romper con paradigmas y prejuicios que todos tenemos;
- Sentir *verdadera pasión* por lo que se hace y hacerlo simplemente por esa pasión que se siente y no por el dinero;
- Tener la *persistencia* necesaria para lograr las metas que uno se propone;
- Estar *orientados a la acción* ya que si no actuamos, nada cambiará;
- Ser un *buscador de soluciones* constante, es decir, sentirse inquieto hasta tanto no se encuentra la solución a un desafío;
- Y por último *apuntar al resultado*, ya que en los negocios, así como en los deportes, el resultado es determinante para el éxito.

Por el contrario, tener una mentalidad incorrecta implicaría: tener una actitud cerrada e inflexible no dispuesta a nuevas ideas u opciones; no sentir verdadera pasión por lo que se hace sino sentir que es algo rutinario o una obligación que sólo se hace por dinero; no tener persistencia y abandonar los proyectos porque son

difíciles o por no tener resultados inmediatos, no actuar!, no buscar soluciones a los desafíos y no tener en la mira los resultados a obtener.

Este tipo de mentalidad "incorrecta" es en definitiva un verdadero obstáculo para el logro de la abundancia financiera, ya que una persona que tiene este tipo de actitudes hacia la vida, difícilmente pueda lograr un "desarrollo personal".

Pues como bien surge del mismo término, "desarrollo" implica de por sí un devenir, un progreso, y todo devenir o progreso implica un cambio –sino no sería desarrollo-, y en definitiva, quien está cerrado al cambio, está cerrado a su propio desarrollo, y en consecuencia, como uno de los requisitos fundamentales para la abundancia financiera es el desarrollo personal, también estará cerrado al logro de ésta.

Para superar este obstáculo, lo que se requiere es abrir nuestra mente a nuevas ideas y experiencias, lo que hará que vayamos adquiriendo cada vez más conocimientos e información para la toma de decisiones.

Obstáculo #2: Las deudas

Una deuda surge de un acuerdo entre dos personas, físicas o jurídicas[2] en el cual se da un intercambio oneroso (es decir, por dinero) de bienes o servicios. En este intercambio, una parte se

[2] Nota del autor: Persona jurídica es una sociedad, empresa o fundación; un ente de existencia ideal.

obliga a proveer el bien o servicio, y la otra parte se obliga al pago del precio de ese bien o servicio que recibe.

El estado de deuda se da una vez que la primera persona entregó ese bien o servicio que está vendiendo, siempre y cuando la persona que se comprometió al pago no haya saldado la totalidad del compromiso económico.
Sin embargo, como veremos más adelante, no toda deuda es mala o tóxica, sino que existen ciertas deudas que pueden llegar a ayudarnos a lograr la abundancia financiera.

Pero en términos generales, endeudarse en extremo o permanecer mucho tiempo con deudas es una situación que de por sí se puede transformar en un obstáculo para lograr la independencia financiera.

El principal motivo por el cual una deuda es un obstáculo para la libertad financiera, es justamente porque su principio es diametralmente opuesto a aquella: en lugar de darnos libertad, endeudarnos nos hace dependientes de nuestros acreedores.

Salvo que tengamos un gran manejo de nuestra psicología y del control de nuestras finanzas, el endeudamiento excesivo nos puede llevar a la quiebra y transformarse en un fuerte obstáculo para el logro de la abundancia financiera.

Este obstáculo se supera mediante una buena estrategia de eliminación o disminución de las deudas, ya sea mediante un asesor financiero que lo ayude, o personalmente. De esta manera se encontrará en mejor posición para negociar con sus acreedores.

Obstáculo #3: Los factores y las circunstancias externas

Otro obstáculo importante para el logro de la libertad financiera, pueden ser las circunstancias y los factores externos que no tienen que ver directamente con una persona y su situación particular.

Un típico ejemplo que existe hoy en día es el caso de ciertos países de Latinoamérica dónde existen fuertes restricciones al libre comercio y a los negocios financieros internacionales, sancionando a quienes lo hagan a veces hasta con la prisión.

Claramente, para una persona que vive en uno de estos países es mucho más difícil hacer este tipo de negocios que para una persona que vive en otro país sin este tipo de restricciones.

Lo mismo puede decirse de países que se encuentran en guerra declarada, o dónde existen regímenes dictatoriales y la libertad de comercio se encuentra seriamente restringida. En estos casos, las circunstancias externas pueden ser un fuerte obstáculo para la generación de riqueza o libertad financiera.

La solución en este caso es de por sí, bastante compleja, ya que en la mayoría de los casos no dependen de nosotros. Sin embargo existen soluciones, pero muchas veces requieren de servicios altamente especializadas que no son para nada económicos.

Obstáculo #4: Mala administración del riesgo

Conforme lo veremos en capítulos venideros, tanto nuestra vida, como nuestra familia, nuestros bienes y nuestros negocios, se encuentran permanentemente expuestos al riesgo latente de que sucedan distintos infortunios, como un accidente, una enfermedad, una invalidez, un incendio o robo, o una bancarrota, o hasta la misma muerte.

Una buena administración del riesgo va a hacer que nos protejamos correctamente de estos riesgos latentes para que cuando sucedan el impacto económico no sea tal, y sea debidamente "amortiguado".

Por el contrario, una mala administración del riesgo implica exponerse a los riesgos con una desprotección total (es decir, no tener ningún tipo de cobertura o paraguas de protección) o una desprotección parcial (esto es cuando el grado de cobertura de los riesgos resulta insuficiente para amortiguar el impacto económico).

En definitiva, una mala administración del riesgo puede ser un obstáculo muy importante para la generación de riqueza o el logro de la libertad financiera ya que de hacerse efectivo alguno de estos riesgos latentes, al no encontrarnos debidamente cubiertos, hará que tengamos que responder con nuestro propio patrimonio para cubrir los daños.

Este obstáculo puede ser superado con una buena planificación de los riesgos que nos otorgue una buena protección de nuestros activos.

Obstáculo #5: Malas decisiones en las inversiones

Cuando una persona decide invertir dinero a través de determinados vehículos de inversiones, con –o sin- una estrategia de inversión cierta, con –o sin- determinados objetivos al momento de invertir, teniendo en cuenta –o no- el perfil del inversor y su tolerancia al riesgo, lo que está decidiendo en definitiva, es arriesgar ese dinero que está invirtiendo, a cambio de la posibilidad de generar más dinero a través de esa inversión.

Sin embargo, esa persona no siempre es realmente consciente del riesgo que corre su dinero al momento de invertir, y por ende, muchas veces esa decisión de invertir no es debidamente analizada.

Este tipo de decisiones en la mayoría de los casos lleva al fracaso de la inversión, lo que hace que el inversor en definitiva pierda parte o incluso todo su dinero.

Sin dudas que invertir el dinero es una estrategia fundamental para el incremento de la riqueza y el logro de la libertad financiera.

Sin embargo, no es menos cierto que las malas decisiones en las inversiones puede resultar un serio obstáculo para incrementar la riqueza y lograr la libertad financiera.

Esto se soluciona con un asesoramiento profesional en el manejo de las inversiones o aprendiendo sobre el manejo de las mismas.

Por supuesto que el auto aprendizaje tiene sus riesgos y nos puede costar mucho más caro que el asesoramiento.

Obstáculo #6: Los impuestos

Este obstáculo es sin duda, uno de los más difíciles de enfrentar, ya que en prácticamente todos los países del mundo se cobra distintos tipos de impuestos.

Por eso lo importante aquí no es tanto intentar sortear el obstáculo –de hecho, este obstáculo probablemente nos acompañe durante toda nuestra vida-, sino aprender a "convivir" con él.

Sin embargo, aprender a convivir con él no significa pagar los impuestos sin más. A lo que me refiero con *aprender a convivir* es a ir haciendo cada vez un análisis más profundo de los impuestos que nos afectan, y ver la forma (siempre de acuerdo a la ley) de ser lo más eficiente y efectivo posible, es decir, legalmente pagar lo menos posible de impuestos.
Esta estrategia hoy en día es de por sí una especialidad que se denomina *Planificación Impositiva* (en inglés Tax Planning), y requiere muchas veces de la asistencia de un especialista contable o de un abogado.

Lo importante para poder hacer frente a este obstáculo de la manera más eficientemente posible, es tener un acabado conocimiento de las leyes impositivas de su estado o país para

poder ahorrar la mayor cantidad de dinero mediante el pago de sus impuestos, y luego invertir ese dinero que se ahorra.

Este obstáculo podrá ser superado mediante el asesoramiento especializado de un asesor financiero, un abogado o un profesional contable.

Obstáculo #7: La Falta de Acción

El último obstáculo, desde mi punto de vista el más importante de todos, es la inacción o falta de acción.

Comúnmente a la falta de acción la conocemos como *dejar todo para más adelante* o posponer.

Los motivos de este obstáculo son muchos (de hecho, me animaría a decir que infinitos!), ya que dependen de las circunstancias personales de cada individuo, pero los clásicos motivos o excusas son: "lo voy a hacer cuando me encuentre mejor económicamente", "voy a comenzar el plan cuando tenga menos gastos", "cuando aumente mi ingreso empiezo…", "tengo que discutirlo con mi esposa/o", y el más conocido por todos "lo voy a pensar".

Sin importar los motivos o si alguno es más atendible que otros, la realidad es que la inacción es el obstáculo más importante de la riqueza o la libertad financiera porque su consecuencia es la peor opción de todas: *al no hacer nada, uno ni siquiera comienza a recorrer el camino*.

Y como todos sabemos, el camino a la riqueza es largo y conlleva sobre todo dos cosas: esfuerzo y tiempo. Pues en este caso estaremos dejando de lado los dos factores.

Más adelante mostraré con varios ejemplos aplicados tanto a las inversiones como a la protección financiera, las serias consecuencias de "posponer" o retrasarse en el comienzo de una inversión o un plan de cobertura.

El único modo de superar este obstáculo es simplemente actuando. Tomando la decisión correspondiente y actuando en consecuencia.

Estos en definitiva, son los 7 obstáculos más importantes para el logro de la riqueza o libertad financiera. Lo más importante es ser conscientes de ellos y analizar si alguno de estos obstáculos está obstruyendo hoy nuestro camino hacia nuestra libertad financiera.

Si es así, debemos buscar la manera de sortear el obstáculo para poder seguir adelante. Como dije, el camino es largo y requiere de esfuerzo y tiempo. No perdamos el tiempo.

Capítulo II: Mentalidad y Creencias Sobre el Dinero



"La cuestión urgente de nuestro tiempo es si podemos hacer del cambio un amigo en vez de un enemigo" (Bill Clinton)

i.- La Mentalidad de la Abundancia

Como bien dicen Robert Kiyosaki, Brian Tracy y Rennie Gabriel entre otros gurúes especializados en temas de manejo del dinero, *la riqueza está en la mente*. Esto quiere decir que aún si usted actualmente no dispone de un millón de dólares en su cuenta bancaria, si dispone de la mentalidad necesaria, se puede decir que usted YA ES RICO!

No me malinterprete, la riqueza exterior (o material) muchas veces coincide con la riqueza interior, y muchas veces, personas que vemos por la calle que parecen ser ricos, también son ricos en su mentalidad.

Sin embargo, está lleno de excepciones a esta regla, ya que son, han sido y serán muchas las personas que a pesar de ser ricas materialmente, no tienen riqueza mental o mentalidad de abundancia. Un claro ejemplo de esto, son las personas que luego

de ganar un millón de dólares en la lotería, pasados uno o dos años, se vuelven a encontrar en la misma situación que antes de ganar la lotería, o incluso peor, pues se han acostumbrado a un ritmo de vida que ya no pueden afrontar.

Así también conocemos casos inversos donde algún amigo o conocido, hace algunos años comenzó un negocio propio, pasó momentos difíciles y sin embargo luego de perseverar, intentar, equivocarse y volver a empezar comenzó a prosperar y prosperar y continúa creciendo económicamente y a paso seguro.

Generalmente, este tipo de personas fueron aprendiendo las reglas y los principios del dinero, y estuvieron dispuestos a pagar el precio en tiempo, dinero y experiencia para poder llegar a la prosperidad.

Es por esto que estos gurúes del manejo del dinero dicen que la riqueza es una cuestión de mentalidad y creencias más que de tener o no tener cosas materiales. Es lo que comúnmente se llama la "Mentalidad de Abundancia" o Prosperidad.

Lo que quiero decir con esto, es que para lograr la riqueza primero hay que cambiar la mentalidad y las creencias que podemos tener sobre el dinero. Por ejemplo, es muy difícil -sino imposible- lograr la libertad financiera si interiormente creemos que el dinero es algo malo, ya que este obstáculo hará que nos sintamos culpables al momento de cobrar nuestros servicios, por ejemplo, o nos privará de disfrutar la compra de algún bien que deseamos.

El sentir culpa al momento de cobrar nuestros honorarios es un típico ejemplo de esa creencia que muchos tenemos de que no nos merecemos lo que estamos pidiendo, por eso no lo pedimos como lo tenemos que pedir y en consecuencia quien debe pagarnos, al percibir que nosotros mismos no creemos que valemos lo que

pedimos, tampoco cree que lo valemos, haciéndonos así bajar nuestras pretensiones.

Este tipo de creencias y mitos que nos fueron enseñados muchas veces por nuestros padres y familiares, amigos y escuelas son los que debemos cambiar para lograr la mentalidad de abundancia que es necesaria para lograr la seguridad financiera que buscamos.

ii.- Nueva Economía, Nuevos Paradigmas, Nueva Mentalidad

Hoy es un hecho que la realidad ha cambiado y continúa cambiando notablemente y a una velocidad cada vez mayor. De hecho, en lo que respecta a tecnología y ciencia, se ha progresado más en los últimos diez años que en los anteriores cien.

Sin embargo, el cambio siempre ha sido una constante y no debería sorprendernos. Lo que nos sorprende cada vez más, es la velocidad de los cambios. Como ejemplo, podemos ver en lo que es tecnología, como se ha avanzado desde el primer celular que tenía el tamaño de un ladrillo, hasta los de hoy híper-tecnológicos, con acceso a Internet, video, MP3, MP4, etcétera, etcétera.

Sin embargo, muy probablemente, los celulares de hoy en día, dentro de un par de años, sean obsoletos. Lo mismo sucede con las computadoras, las televisiones, los automóviles, la ropa, la vivienda, e incluso las mismas relaciones conyugales. Hoy ya casi nadie se anima a decir que algo es "para toda la vida".

Desde el punto de vista del mercado laboral y profesional se mantiene el mismo patrón: los empleados (salvo raras

excepciones) duran unos dos o tres años como mucho en sus puestos o su empresa. No son pocos los profesionales que cambian de carrera durante el camino.

Se calcula que una persona promedio de 30 años, ya ha pasado por al menos, siete trabajos diferentes. Sean estos empleos o trabajo independiente.

Todo esto nos lleva a concluir lo siguiente: los paradigmas que creíamos como verdades, se están rompiendo.

Hoy por hoy, son muy pocas las personas que piensan que su empleo o profesión lo es para toda la vida. Son muy pocos los que se ven trabajando por veinticinco o treinta años en una misma empresa, haciendo la "carrera corporativa".

Ante todos estos cambios que, reitero, ya son un hecho HOY, tenemos dos opciones: a) O los negamos y pretendemos que todo sigue como siempre, que las cosas no van a cambiar y que "yo me siento seguro en donde estoy, por lo tanto, prefiero no pensar" (eso sí, en este caso habrá que hacerse cargo de las consecuencias); o b) Cambiamos nuestra mentalidad, aceptamos la nueva realidad y decidimos empezar a conocer sus reglas para poder jugar y ganar el juego.

Según mi punto de vista, la primera opción es altamente riesgosa, porque lo que hoy no nos afecta (como por ejemplo, un despido laboral, la bancarrota o un divorcio) muy probablemente nos puede tocar en el futuro. Y siempre lo mejor es estar preparado.

Como dice el gurú de la prosperidad Randy Gage, "*Lo seguro es el nuevo riesgo*".
Si tomamos entonces la segunda opción como la más conveniente, nos vamos a encontrar con un mundo de posibilidades que ni siquiera sabíamos que existían, pero lo más importante de todo, vamos a depender de nosotros mismos, de las decisiones que tomemos. Todo lo que logremos –sea mucho o poco- va a ser fruto de nuestra productividad y creatividad. Sin dudas, apasionante.

Sin embargo, este camino no es para nada fácil, los obstáculos son muchos y arduos, y los resultados muchas veces pareciera que no llegan. Para poder afrontar estos desafíos y lograr el éxito, se debe romper con un viejo paradigma: aquel que dice que los errores son algo malo y que hay que evitar equivocarse.

El nuevo paradigma nos dice que errar no es en sí, ni bueno ni malo, simplemente es algo que sucede como consecuencia de ciertas circunstancias, y si sucede, se debe tomar como lo que es: un hecho. Pero lo importante de esto, es que ese "hecho", ese error, nos brinda muchísima información sustancial para aprender de esa experiencia y no volver a cometer el mismo error cuando lo intentemos nuevamente.

Esta manera de pensar es fundamental, ya que hace que no nos caigamos ante los obstáculos que aparecerán o los errores que podamos cometer. Todo es experiencia de la que debemos aprender para continuar nuestro camino al éxito.

iii.- El Dinero, ¿es Bueno o es Malo?

Históricamente, se le ha hecho creer a las personas que el dinero es "la causa de todos los males", que "el dinero corrompe todo lo que toca", que genera ambición, envidia, egoísmo, odio, resentimiento y todo lo malo que a Ud. se le ocurra.

Ya la misma Biblia nos dice en el nuevo testamento que "*es más difícil que un rico vaya al Cielo a que un camello pase por el ojo de una aguja*".

Por otro lado, la dura realidad nos muestra día a día, en primer lugar que el dinero es fundamental para poder llevar una vida digna, y en segundo lugar, que ganar dinero es una tarea ardua ya que en este mundo, nadie regala nada.

Entonces, como podemos ver, pareciera que estamos ante dos mensajes de alguna manera antagónicos. "El dinero es malo, sin embargo tengo que generar dinero para vivir". Este tipo de dilema, es el que lleva a mucha gente a vivir con culpa el hecho de ganar dinero y por eso el tema monetario pasa a ser un tema "tabú" en las conversaciones.

Este doble mensaje conlleva altos niveles de stress que pueden afectar nuestra vida cotidiana e incluso nuestras relaciones.

Ganar dinero es de por sí difícil como para que encima tengamos que convivir con culpa por ello. Realmente creo que no vale la pena hacerse rico a costa de nuestra salud mental y emocional.

Entonces, ¿cual es la solución a este dilema? En rigor, desde mi punto de vista, no se trata de un dilema, sino de un cambio de mentalidad o creencia (nuevamente).

En primer lugar, es un hecho que debemos generar dinero para vivir dignamente y que no es para nada fácil hacerlo. Sin embargo, respecto de si el dinero es bueno o malo, los expertos en estos temas concuerdan con lo siguiente:

"*El dinero no es ni bueno ni malo de por sí. Lo que es bueno o malo es lo que nosotros hacemos o dejamos de hacer con el dinero*"

Y si nos ponemos por dos minutos a pensar en ello, esto es completamente cierto, pues nadie puede decir que sea algo malo donar dinero a caridad, y técnicamente nadie puede afirmar que sea algo malo ganar un salario por trabajar como empleado en una empresa.

Ahora, sí es algo malo el tráfico de armas en el mundo, el tráfico de drogas o la trata de blancas, ya que son negocios que generan y mueven miles de millones de dólares al año.

En definitiva, la bondad o maldad no está en el dinero sino que está en cada una de las personas de este mundo y en lo que hace o no con el dinero.

Como siempre, todo lo bueno y todo lo malo que sucede en este planeta tiene en definitiva un solo origen: la propia *Naturaleza Humana*. De alguna forma, todos tenemos nuestras cosas buenas y nuestras cosas malas, nuestras virtudes y nuestros defectos, nuestro Dr. Jeckyl y Mr. Hyde. Lo importante –según creo- es intentar siempre hacer crecer nuestra parte buena y disminuir nuestra parte no tan buena.

Una vez más todo se reduce a lo siguiente: nos tenemos que responsabilizar por nuestros aciertos y errores y dejar de echar culpas en otras personas u otras cosas. En este caso puntual, culpar al dinero de los males de este mundo, no es más que sacarnos de encima nuestra propia responsabilidad, es mirar la paja en el ojo ajeno en lugar de mirar la viga en el ojo propio.

Por eso estimado lector, lo invito a que reflexione sobre este tema y le dé una oportunidad a su propia vida de abundancia y riqueza financiera, que bien merecida la tiene.

iv.- La Zona de Confort

Como hemos visto, la búsqueda de una vida de abundancia y riqueza conlleva varios cambios en aspectos subjetivos de la persona que implican romper con ciertos paradigmas como el antiguo concepto de la "seguridad laboral" y nuestra postura ante la nueva economía, o el cambio en la idea de "riqueza" como sinónimo de abundancia o prosperidad, o la supuesta "maldad" del dinero.

Todos estos cambios implican justamente eso: Cambio. En este apartado, hablaremos un poco del cambio, qué se requiere para lograrlo y cuáles son sus consecuencias.

Según el diccionario de la Real Academia Española, cambiar significa: "*Dejar una cosa o situación para tomar otra. Ej: cambiar de nombre, lugar, destino, oficio, vestido, opinión, gusto, costumbre*".

Como podemos ver, de la misma definición se desprende que el cambio implica el abandono de una posición o situación tomada para proceder a tomar otra.

Desde el vamos, entonces, el cambio nos mueve de un lugar en el cual seguramente nos sentimos cómodos (o al menos más cómodos que el lugar que aún no conocemos), a otro lugar completamente desconocido para nosotros. Esto sólo de por sí, implica salir de nuestra "zona de confort".

Ahora bien, ¿qué es lo que se requiere para poder llevar adelante el cambio que queremos hacer? Desde mi punto de vista, son necesarias principalmente tres cosas fundamentales: a) Un móvil o motivación; b) una mente abierta; y c) la Acción.

El *Móvil o Motivación* es la causa por la que deseamos llevar a cabo el cambio, es el "porqué" queremos cambiar. A modo de ejemplo, yo podría querer cambiar mi casa porque estoy buscando una casa más grande, con más terreno y más ambientes.

En este caso, el porqué es muy claro: mi casa le queda chica a mi familia y por eso busco algo más grande. Este es mi móvil o motivación para cambiar mi casa.

La *Mente Abierta* es tener la predisposición mental necesaria que implica afrontar el cambio. Todo cambio necesita, como vimos, la causa que lo motiva pero además necesita tener la apertura necesaria para llevar a cabo ese cambio.

Si nosotros somos inflexibles en nuestras creencias, si creemos que somos los "dueños de la verdad", si tenemos una mente cerrada, va a ser muy difícil que podamos cambiar, por más motivos que tengamos para hacer un cambio.

Tener la mente abierta, es como "preparar la tierra" para que ésta sea sembrada. La mente –como la tierra- debe estar fértil y lista para recibir la nueva realidad que implica el cambio.

La *Acción* es el punto más fácil de explicar: como dice el spot publicitario de una reconocida marca deportiva: Simplemente hágalo.

Una vez que tiene la motivación necesaria, y la mente abierta y lista para recibir el cambio, no lo dude: actúe en consecuencia, vaya con todas sus fuerzas por ese cambio. Póngase en movimiento y de a poco se va a ir acercando a aquello que lo motivó a cambiar.

Actúe, pues la motivación y la menta abierta sin la acción son solamente "castillos en el aire", sueños que nunca se van a hacer realidad.

Por último, el cambio, por sí solo –sin perjuicio de los resultados que obtengamos como consecuencia del cambio- nos da ciertos beneficios que hacen que valga la pena haber cambiado.

En primer lugar, nos da *experiencia*. La experiencia es fundamental para el logro de resultados en cualquier área de la vida. Lo mismo sucede en el área de las finanzas personales: cuanta más

experiencia tengamos en estos aspectos, más rápido vamos a lograr los resultados que buscamos. La experiencia no se debe medir en cantidad de años vividos sino en cantidad de vivencias vividas.

En segundo lugar, llevar adelante un cambio, nos *aumenta la autoestima*. Esto porque con el cambio, comenzamos a tomar conciencia que somos capaces de decidir por nosotros mismos y que llevar a cabo las decisiones que tomamos nos va a llevar a lograr los resultados deseados.

Sin embargo, llevar adelante un cambio implica dejar de lado lo que comúnmente se llama la "zona de confort". Esta zona de confort se da cuando nos encontramos cómodos en una situación determinada pero esa situación no nos hace felices. Simplemente estamos cómodos y cambiar implica romper esa comodidad que de alguna manera nos ganamos.

La zona de confort es una especie de "morfina", porque es una zona en donde de alguna manera nos encontramos adormecidos y donde nunca podremos desarrollar todo nuestro potencial.

Por eso, por la fuerza que tiene la zona de confort, es tan necesario cumplir con los tres requisitos para llevar adelante un cambio: la motivación, la apertura mental y la acción. Sin estos tres requisitos, resulta muy difícil abandonar la zona de confort.

Veamos: sin acción es imposible llevar adelante un cambio, por ende es imposible abandonar la zona de confort.

Sin motivación, se puede abandonar la zona de confort pero al primer obstáculo que se nos presente, volveremos a ella porque no tendremos una verdadera razón para permanecer en el cambio.

Y sin apertura mental, podemos abandonar la zona de confort pero nuestra rigidez mental no podrá aceptar romper con muchos paradigmas que implica un cambio, por ende, volveremos a la zona de confort.

En conclusión, para abandonar la zona de confort y llevar adelante un cambio (ya sea en lo financiero o en cualquier aspecto de la vida), es necesario tener una motivación fuerte (un buen porqué), apertura mental para aceptar las implicancias de un cambio, y actuar.

v.- Una Vida de Abundancia

Como fuimos viendo en los apartados anteriores, lo que deberíamos buscar en cuanto al dinero se refiere, es una vida de abundancia, tanto desde el punto de vista espiritual como material, siendo esta última consecuencia de la primera: o sea, la abundancia espiritual nos llevará –tarde o temprano- a la abundancia material.

Lamentablemente, tanto en mi país como en otros países de Latinoamérica, esto es algo que muchas veces no se da. Por el contrario, existen muchísimos casos donde sucede prácticamente lo contrario, personas (algunas de ellas muy conocidas) que han logrado la riqueza material pero a costa de una pobreza espiritual muy grande.

Un claro ejemplo de esto es la corrupción en sus distintas facetas. Ya sea la corrupción política, donde los funcionarios son sobornados, extorsionan y negocian decisiones políticas, administrativas o legislativas. La corrupción judicial, donde los jueces prácticamente negocian sentencias por un precio como si se tratara de una mercancía.

O incluso la otra cara de la moneda, la corrupción de los privados, que son quienes sobornan a los funcionarios o jueces de turno con la finalidad de obtener sus objetivos a cualquier precio.

Sin dudas este tipo de gente puede hacer y ha hecho fortunas. Sin embargo, al menos cabe preguntarse si vale la pena perder amistades, no poder andar por la calle libremente, tener causas penales en contra, o lo peor de todo, no poder mirar a los ojos a sus hijos, simplemente por el dinero, sea el monto que sea.

Personalmente, entiendo que no vale la pena. Sin embargo, los latinoamericanos sabemos que esta es una realidad de nuestros países con la que tenemos que convivir diariamente.

Por esto es que es tan importante esta sección del libro, para que quede bien en claro de qué tipo de riqueza y abundancia estamos hablando. De aquella que nos da felicidad, que nos da tranquilidad de espíritu y sentido de haber cumplido con nuestro destino personal.

Capítulo III: El Diagnóstico Económico Financiero



"Todos los que llegaron donde están, tuvieron que empezar donde estaban"
(Richard Evans)

i.- El Diagnóstico Económico Financiero Personal

Como bien lo expresa John C. Maxwell, *"Cuando quiero crear un plan para lograr un sueño, empiezo señalando mis posiciones en el proceso…"*[3]

Y la primera posición que uno debe tener en cuenta antes de comenzar a crear un plan, es la posición actual en la cual nos encontramos, es decir, determinar "donde me encuentro ahora".

Recién cuando uno tiene perfectamente claro dónde se encuentra actualmente, puede comenzar a pensar en el punto de llegada y en los pasos intermedios necesarios para poder llegar allí.

[3] John C. Maxwell, "Vive tu sueño", pág. 109, Grupo Nelson, 2009

A esta evaluación de nuestra situación financiera actual, la llamo *El Diagnóstico Económico y Financiero Personal.*

El Diagnóstico Económico y Financiero Personal, es la herramienta que utiliza un Planificador Financiero profesional para determinar el *estado actual económico y financiero* de una persona, familia o empresa determinada. Vendría a ser algo así como una "foto financiera" de la persona.

Lo que hace el Planificador Financiero al llevar a cabo este diagnóstico, es recopilar la mayor cantidad de información económica y financiera posible de una persona, como ser, el o los ingresos de la persona, sus gastos, sus activos y sus pasivos, determinando en primer lugar, su patrimonio neto.

Dentro de lo que son sus ingresos, lo que se debe determinar es qué tipo de ingresos son: si son mensuales, semestrales o anuales, sin son fijos o variables y sin son ingresos activos o pasivos. También es importante determinar cuántas fuentes de ingresos tiene la persona.

Respecto de los gastos, del mismo modo deberá determinarse si se trata de gastos mensuales, semestrales o anuales, si son fijos o variables, constantes o por un tiempo determinado. Se deben incluir absolutamente todos los gastos: el colegio de los niños, el seguro de salud, los préstamos hipotecarios o personales, gastos del auto, tarjetas de crédito, supermercado, esparcimiento, etcétera.

Lo mismo deberá hacer el Planificador Financiero respecto de los activos y las deudas de la persona, familia o empresa.

Ahora bien, ¿para qué sirve el Diagnóstico Económico y Financiero?

Esta herramienta le sirve al Planificador, en primer lugar para determinar con exactitud la situación patrimonial de la persona analizada. Esto es, si su salud financiera es excelente, buena, regular o mala.

Una vez determinada la situación patrimonial y habiendo visto en detalle toda la información que lo llevó a esa conclusión, el Planificador establecerá la mejor estrategia y las herramientas correspondientes para poder ayudar a esa persona a encaminarse hacia sus metas financieras.

Por ejemplo, si una de las metas de la persona, es lograr cierto grado de libertad financiera, pero actualmente se encuentra endeudado de forma importante, la función del Planificador es mostrarle a su cliente cómo salir de esa situación de deuda al mismo tiempo que le debe mostrar los medios para encaminarse hacia su objetivo.

ii.- Lo Económico y lo Financiero

Cabe hacer una breve mención de la diferencia que existe entre lo económico y lo financiero. Este punto resulta fundamental para poder llevar adelante cualquier tipo de planificación financiera que se quiera hacer.

Veamos a continuación cómo lo explica el Contador Leonardo F. Gargiulo en su artículo *La diferencia entre lo económico y lo financiero*[4].

[4] Ver al respecto: http://www.gestionyestrategia.com/docs/loeconomicoylofinanciero.doc

Lo Económico: *"Cuando nos referimos a "lo económico" estamos haciendo alusión a si mi empresa gana o pierde. Y para saber esto, debo hacer la siguiente ecuación:*

Ventas
Menos: Costos
Más: otros ingresos
Menos: otros egresos
Resultado Económico (Pérdida o Ganancia)

Si al final de la ecuación mi resultado es positivo, entonces mi empresa habrá ganado. En cambio si mi resultado es negativo mi empresa habrá perdido.

Pero no debe dejar de destacarse que este análisis tiene que ver con las operaciones concretadas independientemente del momento de pago o cobro de las mismas. Se rige bajo el criterio de lo devengado (es decir, se computa una vez perfeccionado el negocio, ya sea con la factura o el remito, NO cuando se paga o se cobra). Esto quiere decir que un negocio puede ser rentable pero financieramente inviable".

Lo Financiero: *"En cambio, en "lo financiero" estamos haciendo alusión a los ingresos y egresos de caja, que está directamente ligado al momento en que se realizan los cobros y los pagos. Lo que en definitiva, termina mostrando la posición financiera de la empresa (ingresos menos egresos)".* Lo que comúnmente se llama "el dinero en la mano".

Como ejemplo de esta diferencia entre lo económico y lo financiero, podemos tomar un caso de una persona que se encuentra económicamente sin mayores problemas, pero financieramente quebrado.

Un típico ejemplo de esto, es aquella persona que se encuentra quebrada y que acaba de heredar un campo de un millón de dólares y que para poder disponer (o sea venderlo o alquilarlo) del

campo debe pagar el impuesto a la herencia correspondiente, equivaliendo éste al 16% del capital, o sea, unos U$160.000.

Como podemos ver, económicamente se encuentra en una buena situación ya que su patrimonio neto –económicamente hablando- es de un millón de dólares, sin embargo, financieramente le es imposible (al menos por el momento) afrontar los U$160.000 de gastos para disponer del bien.

Este es un caso típico y es un muy buen ejemplo para explicar la diferencia entre lo económico y lo financiero.

iii.- Qué ingresos tiene Ud.?. El cuadrante de R. Kiyosaki

Robert T. Kiyosaki, autor del Best Seller mundial "*Padre Rico, Padre Pobre*", en su libro "*El Cuadrante del Flujo de Dinero*" nos dice que en términos generales, las personas, respecto de sus ingresos, se ubican dentro de uno de los siguientes cuatro cuadrantes:

1) El *cuadrante E*: En este cuadrante se ubican quienes generan sus ingresos como empleados. Los empleados ponen su tiempo a disposición de sus empleadores a cambio de un salario. Es decir, cambian tiempo por dinero. Es aquí donde se encuentra la mayoría de las personas.
2) El *Cuadrante A*: Aquí se ubican las personas que generan sus ingresos como auto-empleados, independientes y dueños de pequeños negocios. Los auto-empleados son dueños de su propio negocio, sin embargo, debido a que su trabajo es muy personalizado, ponen su tiempo a disposición de sus

clientes. Igual que en el caso anterior, cambian tiempo por dinero. Aquí también se encuentra buena parte de la sociedad, aunque menos que en el cuadrante E.

3) El *Cuadrante D*: En este cuadrante se encuentran los dueños de grandes negocios o empresas. En este caso, los dueños lo que hacen es valerse de sistemas (formados por empleados u hoy en día, por tecnología). Los dueños cambian sistemas por dinero. Son sus sistemas quienes les generan dinero. El porcentaje de personas que se encuentran en este cuadrante es muy pequeño en comparación con los dos anteriores.
4) El *Cuadrante I*: En este caso, quienes se ubican en este cuadrante son los inversores. El inversor pone a trabajar su dinero para ganar más dinero. Cambian dinero por más dinero. El porcentaje de pertenencia en este cuadrante, como en el caso anterior, también es muy pequeño.



Lo interesante que tiene este sistema de cuadrantes de Kiyosaki es que nos muestra de manera simplificada los distintos tipos de ingresos que pueden existir.

En la realidad, una misma persona puede generar ingresos en más de uno de los cuadrantes, y de hecho, es bastante habitual.

Por ejemplo, uno puede desempeñarse laboralmente como empleado en una corporación o como autoempleado, y al mismo tiempo ir invirtiendo el dinero que va ganando. En este caso, nos estaríamos desempeñando en los cuadrantes E y I.

Hay un punto muy importante a tener en cuenta, desde mi punto de vista, y es el siguiente: Kiyosaki utiliza este cuadrante para hablarnos del concepto de riqueza, midiendo a la misma en función del tiempo, no en función de la cantidad de dinero.

Nos dice que la riqueza se mide por el tiempo que podríamos continuar con nuestro ritmo de vida y nuestros gastos **sin tener que trabajar** para poder sostener ese ritmo. O sea, ser "*financieramente libres*" ya que no dependemos de nadie, ni siquiera de nuestro trabajo para generar ingresos.

La pregunta entonces es: Si hoy dejáramos de trabajar, ¿durante cuánto tiempo podemos mantenernos económicamente sin tener que volver a tener que trabajar para generar nuevamente ingresos? La respuesta a esta pregunta es la medida de nuestra riqueza, según Kiyosaki.

Por su parte también nos dice que entre la parte izquierda del cuadrante (E y A) y la parte derecha del mismo (D y I) existe una diferencia fundamental relacionada con lo anterior: los que se encuentran en la parte izquierda, en mayor o menor medida, necesitan poner su propio tiempo a disposición para generar

ingresos, o sea, trabajar para ganar dinero; los de la parte derecha no tienen la necesidad de eso, su ingreso no depende de su trabajo sino de otros factores.

De aquí surge claramente la relación entre tiempo y dinero: quienes se encuentran del lado izquierdo del cuadrante, cambian tiempo por dinero, en cambio quienes se encuentran del lado derecho, cambian sistemas o dinero, por dinero. En el lado derecho, el uso del tiempo genera dinero, en cambio en el lado derecho, el uso de sistemas o de dinero genera dinero.

¿A qué me refiero con "uso de sistemas o de dinero"?, sencillamente a que quienes se encuentran en el cuadrante D del lado derecho, crean sistemas (negocios) automatizados que ponen a funcionar, y estos sistemas generan dinero independientemente de que su dueño ponga su tiempo en ello o no.

En el caso del cuadrante I del lado derecho, quienes se encuentran en él, al invertir dinero lo que hacen es poner el dinero a trabajar, con lo cual el inversor tampoco necesita poner su tiempo en ello.

En definitiva, las personas del lado derecho del cuadrante no hacen otra cosa más que "*apalancarse*".

iv.- Dos modelos de negocios: el Internet Marketing y el MLM

Uno de los modos de apalancamiento por excelencia, es crear un negocio propio, tener una empresa o emprendimiento que

funcione de manera sistemática sin que dependa de que nosotros nos encontremos presentes o no. O sea, lograr que un emprendimiento nos genere los famosos ingresos pasivos o residuales.

La realidad es que crear un negocio propio en la mayoría de los rubros y formas, conlleva una inversión de dinero y tiempo que muchas veces escapa a las posibilidades de la mayoría de la gente.

Y como este libro está principalmente dirigido a esa mayoría de gente que goza de ingresos normales o incluso superiores a los normales pero que, aún así les resultaría muy difícil establecer su propio negocio, mi recomendación para este caso es de los dos modelos de negocios que personalmente he experimentado y creo son los ideales.
Estos dos modelos de negocios que en términos generales no requieren un monto grande de inversión, se pueden llevar delante de modo part-time (como para comenzar a generar un ingreso extra) o full-time si se quiere y se puede, y son relativamente fáciles de aprender y entender.

Se trata del *Internet Marketing* y del *Marketing Multinivel* (o MLM por sus siglas en inglés: Multi Level Marketing. También conocido como Network Marketing).

El ***Internet Marketing*** es el modelo de negocios mediante el cual una persona o empresa puede promocionar sus servicios o productos en Internet, a través de las herramientas y sistemas que provee la red de redes. Muchas de estas herramientas y sistemas son gratuitas y otras tantas son pagas.

La realidad es que hoy en día Internet ha pasado a ser uno de los medios comerciales por excelencia. Diariamente se mueven miles de millones de dólares por operaciones que se realizan directamente online.

Con la llegada de Internet, las barreras interpersonales y las distancias prácticamente han desaparecido. Hoy es completamente normal entrar en contacto con alguna persona de casi cualquier parte del mundo; la gente busca conocer gente por Internet, juega por Internet, e incluso lleva adelante relaciones amorosas por Internet.

Sin embargo, a pesar del crecimiento exponencial que tiene Internet año a año, no todo el mundo sabe cómo llevar adelante una estrategia de marketing correcta o incluso armar un plan de negocios para Internet efectivo.

No todos saben cómo utilizar Facebook, Youtube o Google para expandir su negocio en Internet y llegar así a miles de usuarios (y posibles clientes!) por día.

Alguna vez se imaginó lo que implicaría llevar sus productos o servicios a Internet?. No importa cuál sea su profesión u oficio, en Internet hoy es posible promocionar prácticamente todo. El secreto está en disponer del plan, la estrategia y las herramientas correctas.

Así mismo, los costos para iniciar un negocio en Internet, comparado con los costos de iniciar cualquier negocio "real", son realmente ínfimos. Por unos pocos cientos de dólares cualquier

persona puede tener funcionando su negocio online, con lo cual su amortización –si está bien estructurado el negocio- es prácticamente inmediata.

Por todos estos motivos es que si usted desea iniciar un negocio propio, y no dispone del dinero ni del tiempo que usualmente se requiere para cualquier negocio tradicional (como crear una empresa, adquirir una franquicia, comprar inmuebles para alquilar, entre otros), le recomiendo que aprenda a hacer Internet Marketing e inicie su propio negocio online.

El ***Marketing Multinivel*** o *Network Marketing* (también conocido como *MLM*) es el segundo negocio que recomiendo si usted está buscando iniciar un negocio con muy baja inversión y que no lo obligue a dejar de lado su trabajo o su familia.

El Marketing Multinivel es un modelo de negocio mediante el cual una empresa, a fin de ahorrarse costos de publicidad, distribución, y pago de salarios a empleados, entre otros costos, decide contratar representantes independientes a fin de que a cambio del pago de una comisión, estos representantes vendan sus productos o servicios, logrando así su colocación y posicionamiento en el mercado.

Asimismo, estos representantes pueden reclutar a otros representantes para que también vendan los productos y a su vez recluten a otros representantes, y así sucesivamente hasta un determinado número de niveles. Por esto es que se lo llama "Multinivel" (muchos niveles).

Hasta no hace mucho, este tipo de sistemas era muy criticado en virtud de las estafas que existieron en el mercado mediante el uso de esquemas piramidales. Sin embargo, hoy en día son muchos los expertos en negocios y finanzas personales que recomiendan este tipo de negocios como un medio para poder comenzar a generar ingresos pasivos o residuales con muy baja inversión.

Entre ellos, Robert Kiyosaki escribió el libro *Escuela de Negocios*, el cual está dedicado por completo al MLM; Robert Allen, en su libro *Múltiples Fuentes de Ingreso* le dedica un capítulo entero al MLM y lo recomienda también. El "gurú de la prosperidad" Randy Gage, es uno de los expertos en MLM más reconocidos del mundo, y parte de su fortuna la ha realizado con este tipo de negocios.

Por eso, en el mundo, hoy ya no se discute si el modelo de negocios del MLM es lícito o no lo es. Sin embargo, en muchos países de Latinoamérica, pareciera que esta discusión muchas veces sigue vigente.

Le recomiendo entonces, que si tiene dudas con respecto a este tipo de negocios, adquiera el libro *Escuela de Negocios* de Kiyosaki o los libros de Richard Poe llamados *Ola 2*, *Ola 3*, *Ola 4*, *Construyendo Redes al Estilo Ola 3*, y *Liderazgo al Estilo Ola 4*.

Los motivos por los cuales recomiendo el MLM son los siguientes:

a) En primer lugar el bajo costo de inversión que se requiere para iniciar este tipo de negocios;

b) En segundo lugar, el tiempo requerido para desarrollar el negocio es compatible con el trabajo y la vida familiar;
c) En tercer lugar porque es un modelo que potencialmente posee características únicas para generar ingresos pasivos o residuales; y
d) En cuarto lugar, como bien lo dice Kiyosaki en su libro, aprender a desarrollar un negocio MLM es como hacer un máster en negocios, es una "escuela de negocios" ya que las capacidades que aprenderá haciéndolo lo volverán un gran emprendedor.

Por todos estos motivos (y muchos otros que aquí no cito, en honor a la brevedad) es que recomiendo el Marketing Multinivel como modelo de negocio para poder comenzar a generar un negocio propio que eventualmente le genere ingresos residuales o pasivos.

v.- El apalancamiento

El *apalancamiento*, para explicarlo sencillamente, es el uso de un medio externo para lograr un objetivo determinado de la manera más eficaz posible.

Ejemplo: si usted quiere mover una piedra de una tonelada de peso, puede intentar moverla directamente con sus propias manos, o puede utilizar una palanca para poner debajo de la piedra. Del segundo modo, le resultará más fácil que del primero.

Sin embargo, el apalancamiento va progresando y usted podría recurrir a un sistema de poleas y roldanas para mover la piedra,

donde en última instancia lo único que tendría que hacer es girar una pequeña manivela y la piedra comienza a moverse.

Y a medida que la tecnología avanza, esas poleas se convierten en un sistema de elevación hidráulico que le permite mover la piedra sólo apretando un botón.

Como podemos ver, no sólo es importante el uso del apalancamiento sino que también resulta determinante el diferente grado o tipo de apalancamiento que se utiliza.

La buena noticia es que, incluso aunque ud. no lo sepa, permanentemente estamos utilizando distintos sistemas de apalancamiento en los distintos aspectos de nuestra vida: el automóvil, Internet, la telefonía, los distintos medios de transporte, y muchísimas otras cosas; con lo cual, al ser ahora consciente de esto le da una ventaja sobre quienes no lo saben. Solamente resta aprender a aplicar el apalancamiento a nuestras finanzas personales.

vi.- ¿Qué gastos tiene Ud.?

Volviendo al tema del Diagnóstico Financiero, luego de determinar nuestro tipo de ingreso según el cuadrante de Kiyosaki, llegó el momento de "poner la casa en orden" como se dice: para poder controlar nuestras finanzas, tenemos que medir nuestros **Gastos**.

Es determinante saber exactamente en qué se nos va el dinero para poder tomar las mejores decisiones respecto de qué vamos a hacer con él.

Suponiendo que estamos ante un caso de una familia tipo, matrimonio en mitad de los treinta, que viven en una casa o departamento (que alquilan o que compraron con ahorros y préstamo hipotecario) y tienen dos hijos menores, los gastos podrían ser los siguientes:

A.- **Gastos del hogar**: son todos los gastos relacionados con la casa o departamento donde vive la familia, estos son: los servicios como la electricidad, el gas, cable, Internet, telefonía e impuestos. Asimismo el alquiler del inmueble –si es que alquilan- o la cuota del crédito hipotecario.

B.- **Gastos de educación**: son los gastos que respectan a la educación de los hijos o de los propios padres. Aquí se incluye el colegio o la guardería de los niños, la universidad, cursos de postgrado, y las actividades extracurriculares que impliquen aprendizaje, como la escuela de tenis o canto, o el deporte o hobby que sea.

C.- **Gastos de alimentos**: aquí se incluyen todos los costos relacionados con los alimentos que se ingieren en la familia. Entran en este concepto los gastos de supermercado y los gastos que cada integrante tiene diariamente para alimentarse. Por ejemplo, si el padre gasta diariamente determinado monto en el almuerzo, o si el niño gasta diariamente determinado monto en el kiosco del colegio, se debe asentar aquí.

D.- **Gastos de transporte**: en este caso, aquí se incluyen todos los gastos relacionados con el transporte que utilizamos regularmente, o sea gastos de automóvil como combustible, seguro e impuestos. Gastos de transporte público como ómnibus, ferrocarril, metro, taxi o cualquier otro.

E.- **Gastos de entretenimiento**: en este concepto se deben incorporar todos los gastos relacionados con nuestras salidas a comer, al cine, con amigos, programas con los niños, el gimnasio, la cuota del club, cumpleaños, etcétera.

F.- **Gastos de viajes/vacaciones**: debemos incluir aquí, todos los gastos relacionados con los viajes que hacemos, personales, en pareja o en familia. Se incluyen desde los pasajes en avión como los gastos de estadía, seguros, y gastos diarios durante nuestra estadía en el lugar de vacaciones.

G.- **Gastos financieros**: aquí se deberán asentar los gastos relacionados con todos los servicios financieros contratados, como ser seguros: de salud, de vida, del auto, de la casa, de disability. Inversiones: plan de pensión, acciones, bonos, fondos comunes de inversión, inversiones inmobiliarias, commodities.

H.- **Gastos de servicios profesionales**: en este caso, se deben incluir todos los gastos relacionados con los servicios profesionales contratados, como abogados, contadores, arquitectos, médicos (si no están incluidos en el seguro de salud), escribanos, etcétera.

I.- **Gastos extraordinarios**: aquí debemos incluir todos los gastos que surgen de manera extraordinaria, como el mantenimiento de la casa cuando se rompe algo como una cañería, una teja del techo, la pintura, la reparación del auto, o cualquier otro gasto extraordinario que surja.

Ahora bien, tener conciencia de los gastos y de los ingresos, nos va a llevar a poder hacer un buen *Presupuesto*.
Pero….¿qué es el presupuesto?

vii.- El presupuesto, la herramienta financiera fundamental

Al construir una casa, un arquitecto se guía por los planos. Si no fuera así, el baño –por ejemplo- podría quedar fuera de las medidas o desproporcionado.

Los ingenieros de la NASA nunca comenzarían a construir un nuevo prototipo de cohete sin las especificaciones de diseño detalladas. Sin embargo, la mayoría de nosotros andamos ciegamente en el mundo de las finanzas sin un mínimo de idea y sin ninguna planificación.

No parece ser algo muy inteligente, no?

A un plan financiero se le llama "presupuesto" y resulta determinante para llevarnos a las metas financieras deseadas.

Sin un plan, vamos a estar "flotando" sin dirección alguna para terminar mareados lejos de lograr cualquier objetivo financiero.

Si Ud. se encuentra casado o conviviendo en pareja, debería hacer el presupuesto junto a su pareja. Siéntense tranquilos y con tiempo y pregúntense cuáles son sus metas financieras, de corto y de largo plazo.

Luego, planifique la ruta para llegar a esas metas. Todo viaje comienza con un paso, y el primer paso para lograr sus metas es hacer un presupuesto realista que ambos puedan encarar y llevar adelante.

Un presupuesto jamás debería ser como una dieta “que lo mate de hambre”. Eso no funciona a largo plazo. Destine cierto dinero razonablemente a comida, vestido, servicios y seguros, y resérvese también cierto monto para el entretenimiento y algún lujo ocasional. Los ahorros deben siempre ocupar el primer lugar antes de cualquier gasto. Este es el principio más importante del ahorro y las inversiones.

Cada pequeña suma de dinero ahorrada, lo ayudará a alcanzar sus metas financieras de corto y largo plazo. En Internet puede encontrar varios modelos de presupuesto. Utilice los buscadores y busque “modelo de presupuesto gratuito”.

Va a encontrar muchos modelos. Imprima uno y trabaje en él junto con su pareja. Ambos deberán estar conformes con las metas financieras y sentir que es un plan que les va a resultar posible de seguir.

Ahora, ¿por qué deberíamos hacer un presupuesto?

Seguramente Ud. crea que sabe a dónde va su dinero y que no necesita tener todo escrito para poder llevarlo a cabo. Lo desafío a lo siguiente: lleve la contabilidad de cada centavo que Ud. gasta durante un mes. Cuando digo centavo, lo digo literalmente.

Le aseguro que se va a sorprender de los pequeños gastitos que va a ir sumando. Tome el total que haya gastado en el mes en algún concepto que Ud. crea que es innecesario, multiplíquelo por 12 meses y multiplique este último resultado por 5 años.

Esta es la suma de lo que Ud. se podría haber ahorrado y ganado intereses en sólo 5 años. Esta, amigo, es la verdadera razón de porqué necesitamos un presupuesto….escrito.
Si podemos controlar los pequeños gastos innecesarios dentro de nuestro esquema de vida, podremos disfrutar de libertad financiera.

Los pequeños gastos realmente cuentan. Recorte de 3 a 5 dólares por día de lo que Ud. usualmente gasta en el almuerzo, y en el peor de los casos va a estar ahorrando 15 dólares a la semana, 60 al mes, 720 al año, 3600 en cinco años…Y si a eso le agrega cierto interés anual, el número resulta mucho más interesante.

Ve a lo que me refiero?…son realmente los pequeños gastos y Ud. va a seguir almorzando diariamente. Y ese es sólo un ejemplo para ahorrar dinero en su vida diaria sin dejar de hacer o tener las cosas que realmente necesita. Hay muchos aspectos en los cuales se puede recortar gastos.

Establezca metas específicas de corto y largo plazo. No hay metas correctas o incorrectas. Si son importantes para Ud. entonces, son importantes y punto.

Si quiere juntar dinero para poder hacer un adelanto para el crédito hipotecario de una casa, comenzar un fondo de educación de sus hijos, comprarse un buen auto, irse de vacaciones al Caribe o a Europa…Lo que sea…Son SUS metas y sus motivos para tomar el control de su situación financiera. No pierda más el tiempo, hágase cargo y comience su presupuesto HOY mismo.

viii.- Tiene Ud. activos?

Una de las grandes diferencias entre la gente financieramente libre y la que no lo es, es justamente el tema que trataremos en el presente apartado: *Los Activos*.

¿Qué es un activo? Según la real academia española, un activo es:

"*Conjunto de todos los bienes y derechos con valor monetario que son propiedad de una empresa, institución o individuo, y que se reflejan en su contabilidad*".

Ahora bien, según el ya citado autor Robert Kiyosaki, para su padre rico la definición de activo es muy simple: "*Un activo es aquello que coloca dinero en mi bolsillo*"[5].

---

[5] "El cuadrante de flujo de dinero", Kiyosaki, Robert T., pág. 150, Editorial Aguilar, 2004

Partiendo de este sencillo concepto, podríamos hacernos las siguientes preguntas: ¿mi empleo o trabajo, es un activo?, ¿mi casa, es un activo?, ¿mi automóvil, es un activo?.

Si tenemos en cuenta la definición de Kiyosaki, y la cruzamos con las preguntas anteriores, podríamos concluir lo siguiente:

¿**El trabajo o empleo, es un activo**?: como vimos en la primera parte de este capítulo, el trabajo (ya sea como empleado o autoempleado) es un tipo de ingreso, y este tipo de ingreso depende en su totalidad de la persona que lo ejerce, por lo tanto, el activo propiamente dicho, es la persona. En definitiva, el trabajo NO ES UN ACTIVO.

¿**La casa donde vivo, es un activo**?: En primer lugar, debemos aclarar que en términos generales, a un inmueble comúnmente se lo toma como un activo. Sin embargo, si tenemos en cuenta la definición de activo de Kiyosaki (*aquello que coloca dinero en mi bolsillo*), la casa donde vivo NO ES UN ACTIVO. Y vamos a ver porqué.

Un inmueble, tiene el potencial de ser un activo. Qué quiere decir esto?, que si somos dueños de un inmueble, siempre tenemos la posibilidad de alquilar ese inmueble y percibir así una renta. Al generar esa renta permanente, ese inmueble se transformó en un activo, ya que comenzó a colocar dinero en mi bolsillo.

Ahora, si ese inmueble resulta que es la casa donde vive Ud. y su familia, esa renta no existe ya que no lo está alquilando. Entonces, en consecuencia, al vivir Ud. en su casa, está dejando de ganar

dinero. Ese inmueble simplemente no está colocando el dinero en su bolsillo que podría colocar.

Ud. me podrá decir "*mi casa no me da dinero pero tengo un techo donde dormir y un lugar donde vivir*". Desde un punto de vista no-financiero, estoy totalmente de acuerdo con Ud. Ahora, financieramente hablando, por vivir en su casa, Ud. está pagando un costo de oportunidad y por ende, dejando de ganar dinero.

Si a eso le sumamos que –supongamos- Ud. pudo comprar su casa porque un banco le otorgó un crédito hipotecario, la conclusión es la siguiente: Ud. no solo está dejando de obtener una renta por vivir en su casa, sino que vivir en su casa es para Ud. un gasto mensual.
En definitiva, su casa, no sólo no coloca dinero en su bolsillo sino que directamente se lo extrae… En definitiva, se ha transformado en un pasivo!

¿Y eso por qué?, sencillo pero duro: porque su casa, técnicamente no es su casa. Su casa es (al menos por la parte que corresponde al monto del crédito hipotecario) del banco que le prestó el dinero. Y si Ud. no paga puntualmente su cuota mensual, el banco tiene derecho a dejarlo en la calle.

La manera para que su casa se transforme de ser un pasivo a un activo sería alquilar el inmueble por un monto superior a la cuota que Ud. paga de crédito hipotecario. Quizá no le quede mucho en el bolsillo, pero le generaría un flujo constante de dinero, y como bien se dice "*el flujo de efectivo es el rey*".

En conclusión: si Ud. es dueño de un inmueble y lo usa para vivir, ese inmueble no es un activo, pues no le pone dinero en el bolsillo. Si en cambio, siendo dueño, lo alquila, entonces es un activo porque le pone todos los meses dinero en el bolsillo.

Si pesa sobre el inmueble un préstamo hipotecario y lo usa para vivir, ese inmueble es un pasivo. Ahora, si a pesar del préstamo hipotecario Ud. lo alquila, si después de pagar la cuota le queda dinero en el bolsillo producto del alquiler, ese inmueble pasó de ser un pasivo a ser un activo.

¿**Mi automóvil, es un activo**? En este caso, la situación se asemeja mucho al caso del inmueble, la única diferencia es que estamos en presencia de un bien mueble y que un automóvil (o cualquier otro medio de transporte) tiene menos potencial para transformarse en un activo.

El sólo hecho de ser dueño de un automóvil no implica que ese automóvil sea un activo, ya que no coloca dinero en nuestro bolsillo. De hecho, nuestro automóvil –si queremos usarlo-, es de por sí un gasto.

Es decir, casi todos nosotros usamos el automóvil como medio de transporte, lo cual en todos los casos implica un gasto diario y mensual en combustible, peajes, seguro e impuestos.

Sin embargo, hay empresarios que utilizan estos medios de transporte para hacer negocios, por ejemplo, un conjunto de automóviles lo ponen a trabajar como taxis. Este es un claro ejemplo de un pasivo que se transforma en un activo.

En definitiva, ya sea que estemos hablando de un bien inmueble (una casa, un apartamento, un local) o de un bien mueble (un automóvil, un camión, maquinaria agrícola), el solo hecho de ser titulares de ese bien no hace que sea un activo para nosotros, sino que va a ser tal, en tanto y en cuanto su uso nos genere un flujo de dinero que nos ingrese regularmente.

ix. El Pasivo. Los distintos tipos de deuda

Recurriendo nuevamente a la Real Academia Española, según su prestigioso diccionario, por pasivo se entiende:

> "*Valor monetario total de las deudas y compromisos que gravan a una empresa, institución o individuo, y que se reflejan en su contabilidad.*"

Sin embargo, si tenemos en cuenta el criterio que utilizamos respecto del activo, citando a Kiyosaki, podemos decir que "*Un pasivo, saca dinero de mi bolsillo*[6]".

El concepto de alguna manera "revolucionario" de Kiyosaki, subyace justamente en este punto. Él con éste concepto de activo y pasivo, se diferencia de los clásicos conceptos de activo y pasivo que se utilizan en contabilidad.

Él da los conceptos de activo y pasivo desde el punto de vista del inversor. De ahí su conocida frase de "*La gente rica compra activos que*

[6] "El cuadrante de flujo de dinero", Kiyosaki, Robert T., pág. 150, Editorial Aguilar, 2004

le generan más ingresos. La gente pobre compra pasivos pensando que son activos"

Como vemos, en esta frase hace clara alusión a aquellas personas que compramos una casa o un automóvil creyendo que estamos comprando un activo cuando en realidad lo que estamos comprando es un *gasto*.

Entonces, ¿qué es aquello que hace que saquemos regularmente dinero de nuestro bolsillo? Dos cosas: Los gastos y las deudas.

"Gastar" es emplear el dinero en algo. Usualmente lo diferenciamos de una inversión porque no vemos que nos brinde un rédito en dinero, sino de otra manera. Por ejemplo, el gasto en el servicio de la energía eléctrica; todos lo tomamos como un gasto, sin embargo, a pesar de que no se reditúe en dinero, nos está brindando la comodidad que nos da la energía eléctrica, con todas sus implicancias.

La deuda es una promesa de pago futuro a cambio de un bien o servicio presente. Esta promesa al momento de ser hecha, se transforma en una obligación a cumplir, exigible por el acreedor de la deuda.

Ahora, puntualmente en lo que refiere a *las deudas*, cabe hacernos las siguientes preguntas: *la deuda, ¿es algo malo?, ¿toda deuda es mala?*.

Como en el caso de *la riqueza* que explicamos anteriormente, la deuda de por sí, no es ni buena ni mala, es el uso (o abuso) que

hagamos de ella lo que es bueno o malo. En definitiva, se trata de una herramienta financiera más.

En el caso de la deuda, un mal uso de ella nos podría llevar claramente a la bancarrota, situación que naturalmente todo el mundo desea evitar. El típico ejemplo de *mal uso de la deuda* es el de la tarjeta de crédito.

Si Ud. comienza a sumar muchos gastos mensuales mediante su tarjeta de crédito, o a hacer muchas compras e cuotas mediante la tarjeta, y luego al vencimiento sólo paga el mínimo permitido por no poder pagar el saldo total, a los pocos meses Ud. habrá generado una deuda difícil de afrontar con unos intereses anuales que superan el 40%.

Sin embargo, la deuda puede ser utilizada como financiación para la compra de un activo o la creación de un negocio que le genere ingresos mensuales. Siempre que esos ingresos generados superen la cuota que Ud. debe pagar de la deuda, se tratará de un caso de *buen uso de la deuda*.

Otro caso de deuda bien usada, es el de la obtención de un crédito (hipotecario, personal, prendario) a mediano o largo plazo con una tasa de interés fija en una moneda débil (en comparación al dólar), en un mercado inflacionario que haga que el bien que está adquiriendo se sobrevalore.

Aquí voy a poner como ejemplo mi propio caso: en el año 2007 yo compré mi casa en unos U$65.000. Para ello, obtuve un préstamo de dinero de un banco constituyendo una hipoteca sobre la

misma casa. O sea, puse la casa como garantía del pago de la deuda al banco. Lo que se conoce jurídicamente como un mutuo (préstamo de dinero) con garantía hipotecaria.

Ahora, las condiciones del préstamo eran las siguientes: la tasa de interés anual era fija (no variable) del 9.75%, y el préstamo se realizó en mi moneda local (peso argentino, monedo históricamente mucho más débil que el dólar norteamericano). El plazo de devolución del préstamo era de 20 años pagando cuotas mensuales.

Ahora, yo en ese momento tuve en cuenta los dos factores mencionados: la tasa de interés era fija con lo cual no iba a ser modificada por el banco, y la moneda era una moneda más débil que el dólar. Esto lo pensé previendo que con el tiempo iba a suceder lo que luego sucedió.

Lo que sucedió fue que desde el 2007 a la actualidad los inmuebles fueron aumentando paulatina pero firmemente y hoy mi casa vale unos U$125.000, esto es, casi un 100% más de lo que la compré. Por otro lado, debido a mi desarrollo profesional, mis ingresos fueron creciendo a más del 20% anual de lo que percibía en ese entonces.

Entonces, esta deuda por un lado, me permitió obtener un mayor capital debido al aumento de precios en el mercado inmobiliario, y por otro, el crecimiento de mis ingresos hizo que la deuda (que se mantiene en condiciones fijas) se vaya “licuando” pasando a ser la cuota mensual un monto muy inferior.

En definitiva, en este caso –como en otros-, el secreto está nuevamente en tener la información y saber leerla: yo supe leer la información financiera que me estaba pasando el banco respecto de las condiciones del préstamo, y además supe leer la situación del mercado en ese momento. Luego de esto, tomar la decisión y actuar fue fácil.

x.- Balance, decisiones y acción

El balance es el último paso de la lectura de su situación financiera, es el último paso del diagnóstico financiero.
El *balance* es el resultado final de la cuenta:

Activo – Pasivo = Patrimonio Neto

Si el patrimonio neto le da positivo, entonces su balance es –valga aquí la redundancia- positivo, si le da negativo, entonces su balance va a ser negativo. No es muy difícil, no?...

No, no parece muy difícil. Sin embargo lo más difícil viene luego del balance: tomar decisiones y actuar en consecuencia.

Y por qué digo "lo más difícil", porque el tomar decisiones y actuar, no tiene nada que ver con lo financiero o lo económico, sino con **la naturaleza humana**. Y los seres humanos, por naturaleza tenemos ciertos malos hábitos difíciles de romper.

Por ejemplo, la gran mayoría de las personas son reacias al cambio. Entonces, por más que alguien se encuentre en una

situación que no lo favorezca, si no es una situación límite, probablemente no decida cambiar su situación. El problema es que con el tiempo la situación se torna cada vez más apremiante hasta que el cambio es forzado o directamente, es demasiado tarde.

Aquí nuevamente voy a recurrir a un ejemplo personal.

A fines del año 2009, me encontraba trabajando como vendedor para una conocida empresa de seguros de vida.

Nuestro trabajo consistía en el típico trabajo de venta directa: armar una lista de conocidos, llamarlos por teléfono, generar reuniones, y en las reuniones intentar vender el seguro.
Como veremos más adelante, el seguro de vida como herramienta financiera, cumple un rol de protección patrimonial muy importante que en algunos casos puede llegar a ser indispensable.

Un día, en la agencia, un compañero nuestro se enteró que el hermano de un amigo suyo había muerto de un infarto.

Al notarlo muy preocupado le preguntamos qué le pasaba, y nos dijo que él había ido a ver al hermano de su amigo algunos meses atrás para ofrecerle el seguro de vida.

La situación del hermano de su amigo era la siguiente: era un joven profesional de unos 29 años, casado hacía unos dos años que ya tenía dos hijos pequeños y la mujer estaba embarazada.

Debido a los niños, la esposa no trabajaba para poder dedicarse a ellos. No eran propietarios de su casa ya que alquilaban y tanto sus padres como sus suegros apenas si los podían ayudar.

Obviamente, toda la familia dependía su ingreso, asíque imaginemos la presión que soportaba este chico sobre sus espaldas.

Siendo esta la situación, mi compañero fue muy claro: en el caso de ellos, el seguro de vida era prácticamente tan importante como el seguro de salud. No podían no tenerlo.

Sin embargo, a pesar de su insistencia, las respuestas del hermano de su amigo fueron siempre las mismas: "tengo que pensarlo bien", "todavía no lo decidimos", "no se si es algo tan necesario", etcétera.

Luego, lo peor pasó: el hermano del amigo falleció sin haber nunca adquirido el seguro de vida y la familia del amigo de mi compañero vive actualmente grandes inconvenientes económicos ya que la viuda con sus tres hijos se ha transformado indefectiblemente en una carga económica para toda la familia.

En este caso, no sabemos si el seguro los hubiera salvado (económicamente hablando), de hecho, creo que no.

Pero lo que sí sabemos es que en ese momento tan duro, un ingreso repentino de U$300.000, U$400.000 o U$500.000 para la viuda y sus hijos hubiera sido un gran alivio económico.

Como podemos ver, este es un caso extremo, sin embargo lo que quiero mostrarle es el precio que podemos llegar a pagar por nuestra falta de decisión.

Entonces, si Ud. siente una necesidad o deseo, y encuentra aquello que seguramente satisfará esa necesidad o deseo, no dude y actúe.

Capítulo IV: El Perfil Financiero



"Conócete a ti mismo" (oráculo de Delfos)

i.- <u>¿Cuánto tolera Ud. el riesgo?</u>

Toda persona tiene cierta "tolerancia al riesgo" que no debería ser ignorada. Todo buen planificador financiero sabe esto, y debe hacer el esfuerzo para ayudar al cliente a determinar su propia tolerancia al riesgo. Una vez determinada, el asesor deberá trabajar junto al cliente para encontrar las herramientas de inversión que no excedan este riego tolerado.

La determinación de la tolerancia al riesgo de una persona involucra diferentes aspectos. Primero, Ud. deberá saber de cuánto dinero dispone para invertir y cuáles son sus metas financieras y de inversiones.

Por ejemplo, si Ud. planea retirarse dentro de diez años, y aún no ha ahorrado ni un solo dólar para ello, entonces va a necesitar de una gran tolerancia al riesgo (y nervios de acero…), ya que va a

necesitar realizar algunas inversiones agresivas (arriesgadas) para poder alcanzar su meta financiera.

La otra cara de la moneda, si Ud. se encuentra entre los 20 y los 30 años, y quiere comenzar a invertir para su retiro, su tolerancia al riesgo deberá ser mucho menor. Ud. puede darse el lujo de ver cada tanto, cómo va creciendo su dinero.

Como puede deducirse, su necesidad de tener alta o baja tolerancia al riesgo nada tiene que ver con cómo se siente respecto al riesgo. Nuevamente, se involucran muchos aspectos en la determinación de la tolerancia.

Por ejemplo, si Ud. invierte en el mercado accionario y observa diariamente el movimiento de la acción elegida, y ve que su precio comienza a disminuir, qué haría?

Vendería la acción o esperaría a ver como evoluciona? Si Ud. tiene una baja tolerancia al riesgo, seguramente se inclinaría por vender…Si Ud. tiene una alta tolerancia, optaría por esperar y ver qué sucede. Esta decisión no está basada en sus metas financieras. Este tipo de tolerancia está basado en cómo se siente respecto de su dinero!

De nuevo, un buen planificador financiero o asesor profesional, debe ayudarlo a determinar el nivel de riesgo con el que Ud. cliente, se encuentra conforme, y ayudarlo a elegir sus inversiones de acuerdo a eso.

Su grado de tolerancia al riesgo debe estar basado tanto en sus metas financieras como en cómo se siente ante la posibilidad de perder su dinero. Ambos aspectos van de la mano.

ii.- Determine su estilo de inversor

Saber cuál es su grado de tolerancia al riesgo y su estilo de inversor lo ayudará a elegir sus inversiones de manera más inteligente. Mientras que existen muchos distintos tipos de inversiones que se pueden hacer, estilos de inversores hay realmente tres, y esos tres estilos ensamblan con su tolerancia al riesgo. Los tres estilos son: conservador, moderado y agresivo.

Naturalmente, si Ud. sabe que tiene una baja tolerancia al riesgo, su estilo como inversor será mayormente conservador o como mucho, moderado. Si, por el contrario, tiene una alta tolerancia al riesgo, su estilo como inversor va a ser más bien de moderado a agresivo. Al mismo tiempo, sus metas financieras también van a ser determinantes sobre su estilo como inversor.

Si Ud. tiene entre los veinte y los treinta y tantos, y está ahorrando para su retiro, debería tener un estilo conservador o moderado como inversor, pero si lo que está buscando es juntar el mayor monto de dinero posible para comprar una casa dentro de los próximos dos años, tendrá que tener un estilo agresivo como inversor.

Los inversores conservadores buscan mantener su inversión inicial. En otras palabras, si invierten U$5000, quieren estar seguros que van a tener de vuelta esos U$5000 cuando termine la

inversión. Este tipo de inversor generalmente invierte en acciones, bonos y cuentas de mercado de dinero de corto plazo. Un plazo fijo es una inversión muy común para un perfil conservador.

Un inversor moderado usualmente invierte de manera muy parecida a un inversor conservador, sin embargo, destina una parte de sus fondos a inversiones de alto riesgo. Muchos inversores moderados destinan un 50% de sus fondos en inversiones seguras o conservadoras, y el resto lo coloca en inversiones más riesgosas.

El inversor agresivo está decidido a tomar riesgos que otros inversores no tomarían. Invierte montos más grandes de dinero en vehículos más riesgosos con la esperanza de obtener mayores retornos, tanto a lo largo del tiempo como en el corto plazo. El inversor agresivo usualmente coloca sus fondos en el mercado accionario.

Nuevamente, su estilo de inversor va a estar determinado tanto por su grado de tolerancia al riesgo como por sus metas financieras. Sin importar qué tipo de inversión haga, deberá estudiarla detalladamente. Nunca invierta sin disponer de toda la información relacionada con esa inversión.

Por último, para poder determinar su estilo como inversor, póngase en contacto con su planificador financiero –si todavía no tiene uno, consígalo-, él lo ayudará a establecer su estilo tendiendo en cuenta su tolerancia al riesgo y sobre todo, sus metas financieras personales.

iii.- Determine el monto a invertir

Muchos inversores novatos, creen que deben invertir todos sus ahorros. No es necesariamente así. Para determinar cuánto dinero debería invertir, primero Ud. debe determinar qué monto está dispuesto a afrontar para invertir, y sobre todo cuáles son sus metas financieras.

Primero, veamos el punto sobre cuánto dinero puede Ud. afrontar para invertir. Si Ud. tiene ahorros que puede usar para invertir, mejor. Sin embargo, no es necesario que se quede corto en su economía por atarse a una inversión. De hecho, para qué ahorró ese dinero originalmente?

Es muy importante disponer del equivalente de tres a seis meses de sus gastos mensuales en una cuenta de ahorros líquida, esto es, que sea fácil sacar el dinero cuando lo necesite. No use estos ahorros para invertirlos. De hecho, no invierta ningún dinero que Ud. pueda llegar a necesitar para alguna urgencia en el futuro.

Entonces, determine cuánto de sus ahorros debe permanecer en su cuenta de ahorros, y cuánto puede ser usado para invertir. A menos que Ud. disponga de ingresos de otras fuentes que no sea su trabajo (como una herencia que acaba de recibir), probablemente este monto sea lo único con lo que dispone para invertir.

Luego determine en cuánto puede incrementar sus inversiones en el futuro. Si Ud. es empleado, continuará recibiendo un ingreso regularmente, por lo que puede planear destinar una parte de ese ingreso para construir con el transcurso del tiempo su cartera de inversiones. Hable con un planificador financiero profesional para

determinar un presupuesto y establecer cuánto de sus ingresos puede destinar a invertir.

Con la ayuda de un planificador financiero profesional, puede estar tranquilo que Ud. no invertirá más dinero del que debería (o menos) en orden a alcanzar sus metas financieras.

Para muchos tipos de inversiones se requiere un cierto monto inicial de base a invertir. Si Ud. hizo la debida investigación de mercado, seguramente ya encontró la inversión ideal para comenzar.

Si este es su caso, probablemente ya sabe si la inversión requiere un monto inicial o no, y sí es así, de cuánto se trata el monto.

Si el dinero que Ud. tiene disponible para invertir, no alcanza a cubrir el monto inicial de la inversión, deberá buscar otro tipo de inversiones.

Hoy por hoy, es posible comenzar a invertir en Wall Street desde U$100 por mes. Nunca pida prestado dinero para invertir, y nunca use dinero que no haya separado especialmente para invertir.

Capítulo V: Las Metas Financieras



"Dad al hombre salud y metas a alcanzar y no se detendrá a pensar si es o no felíz" (George Bernard Shaw)

i.- <u>Las Metas Financieras</u>

Una vez llevado a cabo detalladamente el Diagnóstico Económico y Financiero Personal, podemos comenzar a analizar nuestro destino final y los destinos intermedios que nos llevarán al destino final. Estos son nuestras *Metas Financieras* dentro de nuestro Plan Financiero.

Si tenemos que buscarle una analogía a las metas financieras dentro de nuestro plan financiero, tendríamos que decir que serían algo así como los puntos intermedios por los que tendríamos que pasar para llegar al punto final (o destino).

Por eso, si Ud. va a viajar, ¿qué es lo que tiene que tener en mente luego de saber dónde se encuentra?: Un DESTINO!. Si Ud. no sabe a dónde quiere ir, nunca podrá llegar a ningún lado, sería como una veleta soplada por el viento que apunta siempre para donde sopla el viento de turno.

De allí la importancia de establecer claramente nuestras metas financieras, ya que sin ellas, nunca sabríamos hacia donde nos dirigimos ni hacia dónde nos quisiéramos dirigir.

ii.- Importancia de las Metas Económicas y Financieras

Para la Real Academia Española, una meta es: "*Fin a que se dirigen las acciones o deseos de alguien*"[7]

Desde el punto de vista económico y financiero, una meta, es un objetivo económico o financiero concreto que queremos lograr, respecto de una circunstancia particular y al cabo de determinado tiempo.

En palabras de Brian Tracy[8], "*el éxito está en las metas, todo lo demás son habladurías. Todas las personas exitosas, están intensamente orientadas a las metas. Saben exactamente lo que quieren y están enfocados en lograrlo, cada día de sus vidas*".

De este concepto se desprende la siguiente conclusión: si queremos ser exitosos en lo que sea que nos propongamos, debemos ponernos metas. Esto se traslada también a nuestras finanzas personales.

Por otro lado, cuando dice "*saben exactamente lo que quieren*", se refiere a que la meta, debe estar perfectamente detallada en la mente (y también por escrito) de quien la establece.

Asimismo, Tracy también nos dice "*…y están enfocados en lograrlo*". Aquí, no por casualidad, nos menciona una de las características

---

[7] Diccionario de la lengua española, vigésimo segunda edición. Real Academia Española. 2010
[8] Brian Tracy, "Goals", ebook version, pg. 10

principales de las metas: su capacidad para generar focalización. O sea, una meta bien establecida nos lleva a focalizarnos en ella para lograrla.

Y por último nos dice "*...cada día de sus vidas*". Con esto nos habla del seguimiento constante que hay que darle a las metas. No basta con establecerla, escribirla y focalizarse en ella, sino que es necesario darle seguimiento constante, pensar y trabajar en la meta cada día hasta lograrla.

Ahora, ¿por qué son importantes las metas?
En primer lugar, una meta nos da una **referencia**, esto es una idea cierta de a dónde queremos llegar. Esa referencia nos sirve de guía durante el camino, y nos indica (si le damos el seguimiento correspondiente) si nos estamos desviando de nuestro camino o si vamos bien.

En segundo lugar, una meta nos da **orden**, y el orden nos da conocimiento de una situación. El conocimiento nos da control, y el control nos da tranquilidad. Por eso es importante establecer metas, porque las metas nos ordenan, y en última instancia nos van a dar tranquilidad durante el camino hacia las mismas.

Como dijimos anteriormente, establecer metas nos da **focalización**. La focalización hace que pongamos nuestra mente y nuestra atención en las metas propuestas y no nos desviemos del camino.

Por último, las metas, si logramos cumplirlas, nos van a dar **paz interior**. Hay pocas cosas en esta vida que nos den tanta paz como el sentimiento del "deber cumplido" con lo que nos propusimos. No hay nada más gratificante que haberse puesto un objetivo (cualquiera que sea) y cumplirlo.

Como podemos ver, en definitiva, establecerse metas es fundamental para nuestro desarrollo personal y profesional. Pues bien, también lo es desde el punto de vista económico y financiero personal.

Si queremos tener éxito en lo económico, establecer metas financieras es un requisito fundamental que se deberá llevar a cabo. Sin dudas deberemos tener bien claro a dónde queremos llegar financieramente, cuándo queremos llegar y cómo hacerlo.

Y si Ud. no es capaz de establecer por sí mismo sus metas y cómo llegar a ellas, le recomiendo entonces que acuda a un planificador financiero profesional, quien lo asistirá en el establecimiento de sus metas financieras personales y en las estrategias y herramientas necesarias para poder cumplir esas metas.

iii.- Los 4 Requisitos Fundamentales de las Metas

Ahora bien, para que una meta que nos propongamos sea realmente establecida como una meta, se deberán cumplir con ciertos requisitos.

En primer lugar, para que una meta sea tal, debe ser **Posible** de lograr. En este punto citaremos al prestigioso autor de Best Sellers en temas de liderazgo y desarrollo personal, John Maxwell, quien nos dice al respecto:

"Los sueños por definición, no están supuestos a empezar con la realidad. Se supone que sean fantásticos, increíbles, fuera de serie. Después de todo, nacen de esperanzas, deseos y posibilidades. Son producto de la imaginación y creatividad. No obstante, eso también presenta un problema.

¿Acaso vale la pena seguir un sueño si no tiene posibilidades de convertirse en realidad? Creo que no”[9]

En el caso de Maxwell, en el libro de la cita, él habla de “sueño” como sinónimo de “meta”.

Sin dudas la posibilidad de realización de una meta resulta fundamental para poder persistir en su búsqueda y para poder ver incluso nuestros avances hacia la meta y en consecuencia medir cuánto nos falta para poder cumplirla.

Cuando estamos frente a una meta realmente imposible, nuestros esfuerzos no tendrán recompensa alguna en lo que respecta al cumplimiento de la meta, y eso hará que dejemos de perseguirla. No hay dudas que la motivación siempre debe ser interior, pero la realidad nos muestra que las personas necesitamos ver resultados para continuar inspirados hacia nuestras metas.

En segundo lugar, una meta para ser tal debe ser **Clara**. Por “clara” nos referimos a que debe estar perfectamente detallada y debe ser fácil de entender.

Quien establece una meta, debe saber (como bien dice Brian Tracy) exactamente lo que quiere. Entonces, para saber exactamente lo que queremos es fundamental clarificar nuestra meta. Hacerla lo más clara y detallada posible.

Para poner un ejemplo, no es lo mismo decir: “a los 65 años quiero ser rico” que decir: “a los 65 años quiero tener en mi cuenta bancaria U$1.450.000 producto de mis inversiones en X, Y y Z que rindieron A, B y C%”.

---

9 John C. Maxwell, “Vive tu sueño”, Ed. Grupo Nelson, 2009, pg. 48

En este sentido, también cabe citar a John C. Maxwell quien al respecto nos dice:

"Si quieres lograr un sueño, podrás hacerlo únicamente si puedes verlo con claridad. Es necesario que lo definas antes de poder seguirlo. L a mayoría de las personas no hacen eso. Siguen teniendo un sueño borroso y poco específico. Como resultado de ello, nunca se convierte en realidad".

Otro requisito determinante para establecer una verdadera meta es ponerla **Por Escrito**.

Todos los grandes líderes al momento de forjar cualquier tipo de objetivo o plan, volcaban sus ideas en papel y lápiz. La escritura hace que podamos ser más claros y sobre todo nos ayuda a recordar luego lo que pensamos en ese momento de inspiración.

Entonces, resulta fundamental que si Ud. comienza a pensar en una meta, la vaya poniendo por escrito a medida que la va perfeccionando.

Otro de los requisitos fundamentales de una verdadera meta, es que debe tener **Fecha Cierta** de cumplimiento.

Esto es clave, ya que fijarle a nuestra meta una fecha de cumplimiento nos hace estar pendientes de la fecha para buscar cumplir la meta. Es decir, de alguna manera, una fecha de vencimiento nos obliga a trabajar para cumplir con la obligación "pactada".

Ahora, ¿Qué pasa si para la fecha concertada no logramos nuestra meta? No se preocupe, no pasa nada, lo que hay que hacer simplemente es fijar una nueva fecha de vencimiento de nuestra meta para obligarnos nuevamente a trabajar en su logro.

En definitiva, lo importante de fijar una fecha de cumplimiento radica en imponernos una "obligación" para poder cumplir nuestra meta.

Volviendo al ejemplo mencionado anteriormente, la fecha de cumplimiento de la meta es a los 65 años de edad de la persona que estableció la meta.

Por último, toda verdadera meta deberá tener una **Estrategia** para lograrla.

La estrategia es algo así como la escalera hacia su meta. Si su meta queda en una nube y Ud. no dispone de una escalera (es más, de la escalera correcta), nunca va a poder alcanzar su meta.

Por eso, la estrategia es el medio que lo ayudará a llevar a cabo su meta. La estrategia le indicará paso a paso lo que Ud. tiene que ir haciendo para alcanzar su meta.

iv.- Tipos de Metas Financieras

En términos generales, las metas financieras pueden dividirse en metas de corto plazo, de mediano plazo y de largo plazo.

Las metas de *corto plazo*, en general son aquellas que se establecen para los próximos 12 o 24 meses. Un típico ejemplo de una meta de corto plazo es el de las vacaciones: en este caso, podemos programar y sistematizar un sistema de ahorro o inversión a corto plazo para poder costearnos nuestras vacaciones.

Las metas de *mediano plazo* son aquellas que se establecen con miras de 3 a 5 años hacia adelante. Ejemplos de metas a mediano

plazo pueden ser la compra de una casa o el ahorro para la universidad de nuestros hijos.

Las metas de *largo plazo* son aquellas que se establecen desde 5 años en adelante, incluso una meta de este tipo podría llegar a establecerse hasta el final de nuestra vida. Típicos ejemplos de metas de largo plazo son el retiro o jubilación y la planificación sucesoria.

Este tipo de clasificación de las metas financieras solamente tiene en cuenta el tiempo, no así la naturaleza de la operación financiera y sus herramientas correspondientes.

Si tenemos en cuenta justamente la naturaleza de las operaciones financieras y sus herramientas, las metas financieras se pueden clasificar del siguiente modo:

De *Protección patrimonial*, son aquellas que buscan cubrir el patrimonio de los riesgos existentes en relación al mismo. Una meta típica de protección patrimonial puede ser cubrir a mi familia ante un suceso inesperado (o no tanto), como ser, mi muerte. Claramente la herramienta que sirve para cumplir esta meta de protección es el seguro de vida.

De *Gestión patrimonial*, son aquellas que buscan la eficiente administración del patrimonio, con miras a mantenerlo o incluso incrementarlo. Una meta de gestión patrimonial muy común es la de buscar incrementar determinado patrimonio un X % en un tiempo determinado. La herramienta típica para lograr una meta como esta, es la de la inversión del patrimonio.

v.- Conclusión

Las metas financieras, como cualquier otro tipo de metas que nos propongamos lograr a lo largo de nuestra vida, son fundamentales para poder llevar a cabo un plan.

Para que quede bien claro lo trascendente que es establecer metas en nuestra vida, veamos la siguiente anécdota:

Mark McCormack en su libro "*Lo que no te enseñan en la Escuela de Negocios de Harvard*" cuenta de un estudio realizado entre los años 1979 y 1989. En 1979, a los graduados del MBA de Harvard se les preguntó "*¿Han establecido y escrito claramente las metas para su futuro y han determinado los planes para alcanzarlas?*". Resultó que sólo el 3% tenían metas y planes escritos. El 13% tenía metas pero no escritas. El 84% restante no tenía ningún tipo de metas más allá de terminar el MBA y pasar unas buenas vacaciones de verano.

Diez años después, en 1989, se entrevistó nuevamente a los miembros de esa misma clase. Se descubrió que el 13% que tenía metas pero no escritas, ganaban en promedio el doble que lo que ganaba el 84% que había manifestado no tener ningún tipo de metas. Pero lo más sorprendente fue que el 3% de los graduados que tenían metas claras y escritas, estaban ganando en promedio, diez veces más que el 97% de los otros graduados.... Sumados todos sus ingresos!. O sea, diez veces más que la suma de todos sus ingresos!!! La única diferencia entre los grupos fue la claridad de las metas que se habían propuesto cuando salieron de Harvard.

Parte II

Capítulo VI: El Ahorro es la Base de la Riqueza… ¿o no?



"El camino hacia la riqueza depende fundamentalmente de dos palabras: trabajo y ahorro" (Benjamin Franklin)

i.- Por qué es importante ahorrar

El ahorro, generalmente, lo entendemos de dos maneras:

a) separar de nuestros ingresos un determinado monto de dinero regularmente, para formar un monto más grande, y en general se hace con una determinada finalidad en mente.

b) dejar de gastar o gastar menos de lo que usualmente gastamos, ahí decimos que estamos ahorrando. Por ejemplo, comprar una prenda de vestir con un 25% de descuento, es un ahorro.

En este capítulo, nos referiremos principalmente al primer caso de ahorro, y en menor medida al segundo caso.

Ahora, yendo al asunto de este apartado, ¿por qué es importante ahorrar?

La respuesta a esta pregunta es simple y compleja al mismo tiempo: porque no sabemos qué nos depara el futuro, y como no lo sabemos, debemos estar preparados para todos los posibles sucesos que van a ocurrir en nuestras vidas.

El ahorro entonces, es una herramienta de "preparación" o mejor dicho, de "previsión". Incluso podríamos decir que el ahorro es *la primera herramienta de previsión*, es la herramienta base sobre la cual se construirán los cimientos de su libertad financiera.

Ahora, ¿se pueden prever todos los sucesos de nuestra vida?. La respuesta es NO, por supuesto que no. Sin embargo, existen ciertos sucesos que si Ud. vive una vida relativamente normal, se van a dar –o se están dando- en el transcurso de su vida.

Sucesos como el cuidado de su salud y la de su familia, la educación suya y de sus hijos, los accidentes, eventos suyos o de su familia como viajes, cumpleaños, casamientos, su retiro, y eventualmente su fallecimiento.

Todos estos sucesos –y otros que no he mencionado-, más tarde o más temprano, van a ir sucediendo en nuestras vidas, y cada uno de ellos tiene un cierto impacto económico que eventualmente tendremos que afrontar.
Por supuesto cada persona y sus circunstancias son únicas y por ende, no es lo mismo un joven de veintiún años soltero que vive con sus padres, es estudiante y trabaja medio día que un adulto de cuarenta y cinco años, casado en segundas nupcias, con dos hijos de su primer matrimonio y dos de su segundo matrimonio.

En estos casos van a ser muy distintas las necesidades, los sueños y los planes de ambos, ya que al joven le puede interesar ahorrar para su siguiente viaje a Europa con sus amigos, mientras que al adulto le puede interesar ahorrar para pagar la universidad de sus hijos.

Sin embargo, incluso en estos casos tan diferentes, la función del ahorro es la misma: prepararse para los sucesos: en el primer caso, un viaje, en el segundo, la educación.

El ahorro entonces, sirve como la piedra angular para prepararse para este tipo de situaciones de nuestra vida. Este es en definitiva el fin último de porqué ahorramos: **ahorramos por previsión**.

ii.- Para qué ahorrar?. Nuevamente, las metas

Acabamos de ver el *por qué* del ahorro, esto es, el motivo o la causa última de porqué debemos ahorrar, que es la previsión.

Ahora veremos *para qué* ahorramos, qué queremos lograr con esa previsión, es decir, los objetivos de nuestro ahorro.

Aparece entonces nuevamente el tema de la importancia de los objetivos o metas. Sin embargo, la diferencia que encontraremos con los objetivos de las inversiones es fundamental: el objetivo financiero principal del ahorro como herramienta de una buena planificación financiera, debería ser justamente *invertir el dinero ahorrado*. Luego explicaremos porqué éste debería ser el principal objetivo del ahorro.

Ahora bien, la realidad es que no todo el mundo tiene la capacidad de invertir, ya sea porque no sabe cómo hacerlo, no dispone del dinero que se requiere para ello, o simplemente nunca estuvo en sus planes invertir dinero.

Por ende, para quienes no invierten el dinero el ahorro es el único vehículo o la única herramienta que tienen a disposición para lograr metas financieras importantes como comprar un automóvil, una casa, pagar la educación de los hijos, o ahorrar para el retiro.

Como ya dije en capítulos anteriores, las metas que tiene cada persona, son personales y no es correcto emitir ningún tipo de juicio de valor al respecto.

Sin embargo, las metas u objetivos mencionados anteriormente, en general son metas que la mayoría de la gente de alguna manera u otra se propone lograr. La realidad es que la mayoría de la gente quiere tener su casa propia, la mayoría de la gente ama a sus hijos

y quiere darles la mejor educación posible para que enfrenten luego la vida, la mayoría de la gente quiere tener un retiro tranquilo, sin sobresaltos económicos.
Por eso, en definitiva, también en este caso del ahorro se deben aplicar los requisitos de toda meta:

La meta debe ser **posible, clara, escrita** y **a fecha cierta**. Si no recuerda qué quería decir cada uno de estos requisitos, lo invito a que retorne al capítulo III, punto iii donde se habla de los 4 requisitos de toda meta financiera.

iii.- Principio fundamental: Páguese a usted primero

Este principio de "páguese a Ud. primero" es uno de los principios fundamentales de la abundancia financiera.

Si Ud. quiere lograr algún día verdadera libertad y tranquilidad financiera, sin dudas tiene que aplicar este principio.

Lo que se establece aquí, es que al momento que Ud. recibe sus ingresos, lo primero que tiene que hacer antes que pagar cualquier gasto o cualquier deuda que tenga, es separar el dinero que va a destinar al ahorro o inversiones.

Para prepararse para el futuro, y para generar cierta riqueza, Ud. debe hacerse hábitos, y parte de esos hábitos es mantener una disciplina de ahorro, y para mantener la disciplina de ahorro, la única manera de hacerlo, es pagándose SIEMPRE a Ud. primero, cueste lo que cueste.

Por supuesto que no estoy llevando este punto a extremos irracionales. Si Ud. tiene una verdadera urgencia, como un tema de salud familiar o cualquier cosa que realmente crea que lo justifica, utilice el dinero para ello. Son casos excepcionales.

A lo que me refiero aquí, es a darle la prioridad a su tranquilidad financiera y a la de su familia antes que la tranquilidad de sus acreedores o proveedores.

Con esto no estoy diciendo que no pague sus cuentas o sus deudas, para nada, simplemente le digo que primero ahorre e invierta y luego pague sus gastos y deudas. Y llegado el caso, si debe elegir entre ahorrar o invertir y pagar sus gastos o deudas, deberá elegir ahorrar o invertir el dinero.

El motivo de esto, se lo explicaré más adelante en el capítulo correspondiente a las inversiones, en el apartado titulado: "Nunca pague sus deudas primero".

iv.- Cuánto debería ahorrar

Esta es una de las preguntas (junto con "¿cuánto debería invertir?") que la mayoría de mis clientes y prospectos me hacen regularmente: *¿Cuánto tengo que ahorrar por mes/semestre/año?*

La verdad es que se ha dicho mucho al respecto, se han establecido porcentajes y montos fijos de ahorro, sin embargo, luego de haber estudiado el tema a fondo y de haber tenido

muchísimas reuniones con la gente, he llegado a la conclusión que no existe un número o monto determinado de dinero para ahorrar.
O mejor dicho, no existe un número o monto *estándar* para ahorrar, ya que desde mi punto de vista cada persona es un caso particular con circunstancias, necesidades y deseos particulares, por ende, el monto a establecerse deberá tener en cuenta todos estos factores de cada persona.

Sin embargo, existen ciertos parámetros a tener en cuenta al momento de ahorrar que tienen que ver con tres aspectos fundamentales de cada persona:

a) **El objetivo o meta**: no es lo mismo ahorrar para irnos de vacaciones dentro de seis meses que ahorrar para comprar un auto o mucho menos para comprar una casa, ni tampoco es lo mismo ahorra para la educación de nuestros hijos que ahorrar para nuestro retiro.

b) **La edad de inicio del ahorro**: no es lo mismo comenzar a ahorrar a los veinte años de edad que a los treinta y cinco ni que a los cincuenta. En cada caso, teniendo en cuenta la meta, el monto a ahorrar que se necesite será muy distinto. Claramente, a mayor edad de inicio, mayor el monto a ahorrar.

c) **La capacidad financiera**: este último aspecto es determinante, ya que podemos establecer nuestro objetivo o meta, podemos encontrarnos en una buena edad para comenzar a ahorrar, pero si no tenemos una mínima capacidad financiera, el ahorro nos resultará muy difícil. La buena noticia es que le voy a mostrar

cómo se puede superar fácilmente la falta de capacidad financiera para ahorrar o incluso invertir su dinero.

Entonces, teniendo en cuenta estos factores, pongamos un ejemplo que nos sirva para ilustrar el tema del ahorro.

Supongamos que Ud. tiene treinta años, se encuentra casado o en pareja, con dos hijos pequeños, y de repente –por un comentario de un compañero suyo de trabajo que le comentó que iba a empezar a ahorrar para el retiro- se puso a pensar en la posibilidad de ahorrar para su propio retiro y el de su pareja.

Se dio cuenta que con lo que su empleador aporta al sistema público de seguridad social y con lo que pagan actualmente los gobiernos de jubilación, no le va a alcanzar siquiera para cubrir los gastos básicos.

Entonces decide que quiere comenzar a ahorrar para el retiro. ¿Qué debe hacer en primer lugar? Lo primero que debe hacer es calcular con qué ingreso mensual o qué monto total le gustaría tener a la edad de retiro, estableciendo ésta a los 65 años.

Supongamos que Ud. quisiera contar a los 65 años con unos U$500.000 en su cuenta de retiro. Con que ese medio millón de dólares le rinda un 10% al año, Ud. dispondría de unos U$4.166 al mes sin tocar el capital. Suma para nada despreciable. Sin embargo, habría que ver cuál es el verdadero valor de medio millón dentro de treinta años.

Ahora, suponiendo que ese sea su objetivo, la pregunta obligada es la siguiente: ¿Cómo hago para llegar al medio millón de dólares a los 65 años si tengo 30? Este es el "quid" de la cuestión.

Haciendo números básicos, Ud. tendría que ahorrar unos U$1.190 por mes durante los siguientes treinta y cinco años para disponer de U$500.000 a los 65. O sea, unos U$14.285 al año.

La realidad es que no mucha gente tiene la capacidad de ahorrar U$1.200 por mes, porque para poder ahorrar ese número uno debería al menos generar un ingreso de unos U$10.000 al mes. De ser así, Ud. estaría ahorrando poco más del 10% de sus ingresos, que es lo recomendado.

La conclusión es evidente: **hoy por hoy, con ahorrar no alcanza**. En el punto VI de este capítulo desarrollaremos este tema y veremos cuál es la solución a este problema.

v.- Cinco Consejos de ahorro

A continuación, desarrollaré cinco consejos de ahorro que se incluyen en el reporte "*26 Consejos de Ahorro e Inversiones*". Estos consejos están primeramente direccionados al ahorro como disminución en los gastos y a la formación de un presupuesto para controlar los gastos.

Consejo #1: Evite los Gastos Impulsivos

Por favor, contéstese estas preguntas con sinceridad:

1.- Su pareja se queja de que Ud. gasta demasiado dinero?
2.- Se sorprende cada mes al ver el resumen de su tarjeta de crédito porque el saldo resulta superior a lo que Ud. pensaba?
3.- Tiene Ud. en su ropero más ropa y zapatos de la que va a poder usar en su vida?
4.- Compra Ud. un producto nuevo antes de que sea tiempo de cambiar el producto anterior, como ropa, electrodomésticos, adornos, etc.?
5.- Compra cosas que ni siquiera sabía que le gustaban hasta que las vio en la vidriera o en el local?

Si contestó "si" a al menos dos de las preguntas anteriores, Ud. es un gastador impulsivo y necesita una "terapia" de disciplina financiera.

Esta no es la mejor noticia, pero no se alarme, la disciplina financiera lo va a prevenir para poder ahorrar en las cosas importantes como la compra de una casa, un auto nuevo, las vacaciones o el retiro. Debe establecerse metas financieras y resistirse a gastar dinero en cosas que no tienen importancia en el largo plazo.

Los gastos impulsivos no solo ponen en jaque sus finanzas sino también pueden poner en jaque sus relaciones. Para superar el problema, Ud. debe aprender a separar sus necesidades de sus deseos.

Los publicistas nos bombardean constantemente con sus productos las 24 horas del día, los 7 días de la semana. El secreto

es tomarse un minuto para pensar y poner la cabeza en frío antes de comprar algo que no se había planeado comprar.
Cuando vaya de shopping, haga una lista y vaya con el efectivo suficiente para pagar por aquello que planeó comprar. Deje sus tarjetas de crédito en su casa.

Si Ud. ve algo que piensa que necesita, tómese un par de días para decidir si se trata de algo que realmente necesita o si se trata de algo que no es indispensable. Siguiendo estos sencillos tips, Ud. va a ir arreglando sus finanzas y fortaleciendo sus relaciones.

Consejo #2: Los Reintegros y Clubes de Descuento

Los reintegros se han vuelto cada vez más populares en los últimos tiempos en la compra de muchos productos y servicios, como aparatos electrónicos, computadoras, restaurantes y todo tipo de compras, sobre todo a través de tarjetas de crédito o débito. Reintegros del 20%, 30% o hasta el 50% son muy comunes hoy en día.

Paradójicamente, se ha llegado a ver productos o servicios que luego del reintegro resultaban gratuitos. Ahora, estos reintegros ¿son "demasiado buenos para ser verdad"?, en algunos casos sí y hay que tener cierto cuidado con ellos, sin embargo, si Ud. es cuidadoso, los reintegros lo pueden hacer lograr muy buenos tratos ahorrándose mucho dinero.

Ahora, ¿cómo funciona un reintegro?, Ud. paga el precio de lista del producto o servicio completando un formulario con sus datos, y la empresa luego le devuelve el reintegro convenido. Cuando Ud. utiliza la tarjeta de crédito, todo esto está automatizado

directamente con su cuenta bancaria y el reintegro se hace directamente allí.
Ese reintegro hace que, algunas semanas después, Ud. haya pagado un precio menor al que pagó por el producto o servicio, dándose entonces el ahorro.

Regla #1: Los reintegros de compañías prestigiosas usualmente funcionan bien.

Ud. puede estar más que tranquilo que va a recibir los reintegros de empresas como Nike, Adidas o Coca-Cola, pero no esté muy seguro que esto pase con empresas de las que nunca ha oído hablar. Si Ud. realmente desea el producto y está de acuerdo con el precio de lista, cómprelo pero no dé por sentado que realmente se le va a hacer el reintegro. Se lo pueden hacer o no.

Regla #2. Chequée la fecha de vencimiento del reintegro.

Muchas veces los productos permanecen en los mostradores de un comercio después de vencida la fecha para solicitar el reintegro, con lo cual de hecho resulta imposible que se haga efectivo. Por eso, chequée que esa fecha siga vigente antes de comprar el producto o servicio con reintegro.

Regla #3. Asegúrese de quedarse con copia de todos los formularios del reintegro antes de irse del comercio o tienda.

Los reintegros casi siempre requieren de un formulario que debe ser completado y un recibo (ticket) y código de barras por la compra. Conserve sus copias para un eventual reclamo.

Regla #4. Haga un "backup" del reclamo de su reintegro.
Una vez que inicia un reclamo por reintegro, haga copias de todo lo que presentó en el comercio para obtenerlo, incluso del ticket de compra. La documentación suele perderse entre los muchos papeles que tenemos y el reintegro es un derecho que Ud. debe hacer valer si así se lo prometió el comercio.

Con la llegada de Internet, se han puesto de moda los llamados *Clubes de Descuento* que en definitiva no son más que otra forma de que los comercios vendan al costo aquello que usualmente no pueden vender y deben llevar a pérdida. Con la venta del producto o servicio al costo (o con muy poca ganancia) el comercio se asegura al menos cubrir sus gastos.

Uno de los clubes de descuento online que más se utiliza hoy en día es **Groupon.com**. Este sitio web es un ejemplo perfecto de cómo funcionan estos sistemas de ahorro en el consumo.

El club funciona como un intermediario entre los comercios y los consumidores. El comercio arregla un convenio con el club donde se establece un precio por el producto o servicio, que representa un ahorro importante para el consumidor sobre el precio de lista que usualmente tiene el producto o servicio.

Una vez convenido el precio final y la cantidad de producto disponible en stock, el club ofrece el producto a sus miembros o suscriptores por un tiempo determinado, por ejemplo 24 o 48 horas, o hasta agotar el stock.

En ese momento, los suscriptores pueden comprar el producto o servicio a través de los medios de pago establecidos en el sitio web, usualmente tarjeta de crédito o plataformas de pago como PayPal, o Dineromail, entre otras.

Al igual que los reintegros, los clubes de descuento son una muy buena forma de ahorrar dinero. Solamente dos cosas a tener en cuenta: primero, cuídese de suscribirse a un club de descuento online que sea reconocido o que le hayan recomendado; y segundo, debido a que le llegarán diariamente distintos tipos de descuento por email, deberá analizar bien antes de comprar algo, no sea cosa que termine consumiendo productos o servicios que no necesite.

Consejo #3: Ahorre Dinero Siendo Inteligente en sus Gastos

¿Alguna vez se fijó que los productos que Ud. compra cada semana en el supermercado van aumentando semana a semana? No aumentan drásticamente, sino que de manera casi imperceptible cada semana, continúan subiendo de precio.

Todo lo que se necesita para pegar un salto en el precio de un producto es un aumento de centavos en todo el Mercado. Esos centavos multiplicados por miles y miles de productos…imagínese el número. Un claro ejemplo de esto es el caso de la nafta cuando aumentan de a centavos el litro.

Existe una manera para cubrir nuestras finanzas personales de los aumentos de precio, y esto se puede lograr comprando en cantidad y por el mejor precio posible las cosas que usamos y vamos a seguir usando diariamente…Cosas que de alguna manera

pueden estar tanto en los estantes de nuestra casa como en las góndolas del supermercado. La diferencia es que en el supermercado van a continuar aumentando de precio, en su casa no.

Por ejemplo, la comida para gatos o para perros puede costar un 10% menos cuando la compra al por mayor que cuando la compra a precio minorista, y si encima espera una liquidación puede ahorrar mucho más que eso.

Reserve un lugar en su casa y haga una lista de las cosas que usa con regularidad y que no se pudran o se venzan. Eso sí, los productos alimenticios como granos, deberán estar en un espacio seco y limpio para evitar insectos o ratas.

Luego, póngase en mente encontrar los mejores precios que pueda conseguir por comprar en cantidad productos para baño y alimentos en conserva.

Se sorprendería de saber cuánto se puede ahorrar comprando una bolsa de arroz de 20 kilos en lugar de una caja de medio kilo, pero recuerde, debe tener una despensa seca y limpia para guardarla.

Otro caso sería comprar productos para vestir como medias y ropa interior de hombre ya que son productos clásicos que en general no cambian de estilo; por el contrario, intente comprar lo menos posible indumentaria para mujeres y niños, en estos casos los talles y modas cambian drásticamente.

Intente adquirir y hacer durar unos dos años la indumentaria, antes de comprar ropa nueva, y seguramente se va a estar ahorrando varios cientos de dólares.

Consejo #4: El Presupuesto: La Primera Herramienta de la Planificación Financiera Personal

Un arquitecto se guía por los planos al construir una casa. Si no fuera así, el baño –por ejemplo- podría salir fuera de medidas o desproporcionado.

Los ingenieros de la NASA nunca comenzarían a construir un nuevo prototipo de cohete sin las especificaciones de diseño detalladas. Sin embargo, la mayoría de nosotros andamos ciegamente en el mundo de las finanzas sin un mínimo de idea y sin ninguna planificación.

No parece ser algo muy inteligente, no?

A un plan de gastos se le llama "presupuesto" y resulta determinante para llevarnos a las metas financieras deseadas.

Sin un plan, vamos a estar "flotando" sin dirección alguna para terminar mareados lejos de lograr cualquier objetivo financiero.

Si Ud. se encuentra casado o conviviendo en pareja, debería hacer el presupuesto junto a su pareja. Siéntense tranquilos y con tiempo y pregúntense cuáles son sus metas financieras, de corto y de largo plazo.

Luego, planifique la ruta para llegar a esas metas. Todo viaje comienza con un paso, y el primer paso para lograr sus metas es hacer un presupuesto realista que ambos puedan encarar y llevar adelante.
Un presupuesto jamás debería ser como una dieta "que lo mate de hambre". Eso no funciona a largo plazo. Destine cierto dinero razonablemente en comida, vestido, servicios y seguros, y resérvese también cierto monto para el entretenimiento y algún lujo ocasional. Los ahorros deben siempre ocupar el primer lugar antes de cualquier gasto. Este es el principio más importante del ahorro y las inversiones.

Cada pequeña suma de dinero ahorrada, lo ayudará a alcanzar sus metas financieras de largo y corto plazo. En Internet, puede encontrar varios modelos de presupuesto. Utilice los buscadores y tipée "modelo de presupuesto gratuito".

Va a encontrar muchos modelos. Imprima uno y trabaje en él junto con su pareja. Ambos deberán estar conformes con las metas financieras y sentir que es un plan que les va a resultar posible de seguir.

Consejo #5: Porqué Hacer un Presupuesto

Seguramente Ud. crea que sabe a dónde va su dinero y que no necesita tener todo escrito para poder llevarlo a cabo. Lo desafío a lo siguiente: lleve la contabilidad de cada centavo que Ud. gasta durante un mes. Cuando digo centavo, lo digo literalmente.

Le aseguro que se va a sorprender de los pequeños gastos que va a ir sumando. Tome el total que haya gastado en el mes en algún concepto que Ud. crea que es innecesario, multiplíquelo por 12 meses y multiplique este último resultado por 5 años.

Esta es la suma de lo que Ud. se podría haber ahorrado y ganado intereses en sólo 5 años. Esta, amigo, es la verdadera razón de porqué necesitamos un presupuesto….por escrito.

Si podemos controlar los pequeños gastos innecesarios dentro de nuestro esquema de vida, podremos disfrutar de libertad financiera.

Los pequeños gastos realmente cuentan. Recorte de 3 a 5 dólares por día de lo que Ud. usualmente gasta en el almuerzo, y en el peor de los casos va a estar ahorrando 15 dólares a la semana, 60 al mes, 720 al año, 3600 en cinco años…Y si a eso le agrega cierto interés anual, el número resulta mucho más interesante.

Ve a lo que me refiero?…son realmente los pequeños gastos y Ud. va a seguir almorzando diariamente. Y ese es sólo un ejemplo para ahorrar dinero en su vida diaria sin dejar de hacer o tener las cosas que realmente necesita. Hay muchos aspectos en los cuales se puede recortar gastos.

Establezca metas específicas de corto y largo plazo. No hay metas correctas o incorrectas. Si son importantes para Ud. entonces, son importantes y punto.

Si quiere juntar dinero para poder hacer un adelanto para el crédito hipotecario de una casa, comenzar un fondo de educación de sus hijos, comprarse un buen auto, irse de vacaciones al Caribe o a Europa…Lo que sea…Son SUS metas y sus motivos para tomar el control de su situación financiera. No pierda más el tiempo, hágase cargo y comience su presupuesto HOY mismo.

vi.- Hoy con ahorrar no alcanza

Como concluimos en el final del punto IV del presente capítulo, hoy si queremos lograr cierto nivel de riqueza para poder afrontar un retiro financieramente tranquilo, o para poder solventar la educación de nuestros hijos sin apuros, el ahorro resulta una herramienta fundamental pero al mismo tiempo **insuficiente**.

Haciendo un simple cálculo lineal, si quisiéramos hacernos a los 65 años de U$500.000 (comenzando a ahorrar a los 30 años), tendríamos que ahorrar unos U$1.200 por mes, cosa que la mayoría de la gente no puede hacer.

Entonces, ¿cuál es la solución a este problema?
La respuesta que aquí proponemos es la siguiente:

Invertir el dinero que se ahorra.

Y digo "que aquí proponemos" porque en definitiva, la inversión no es la única respuesta para lograr nuestras metas financieras.
Ud. podría si quisiera, conseguir un segundo trabajo que le genere ingresos, o podría iniciar un negocio que le deje cierta renta

mensual, entre otras cosas. Sin embargo, si se analizan estas opciones en detalle (como deben analizarse si se quieren tomar en serio), ninguna de ellas es más sencilla que invertir el dinero.

Invertir nuestro dinero, en cambio, es mucho más sencillo de lo que la mayoría de la gente se imagina, y como le enseñaré en el siguiente capítulo, hoy por hoy sólo se requieren dos cosas para comenzar: conexión a Internet y una tarjeta de crédito. Nada más.
Lo que tenemos que tener presente entonces, es que si queremos lograr ciertos objetivos financieros, hoy con ahorrar no nos alcanza. Entonces tenemos que tomar decisiones y actuar en consecuencia.

vii.- Asesoramiento, sistemas y hábitos

Una vez que Ud. decide que invertir el dinero que ahorra, es una opción inteligente para preparar su futuro financiero, déjeme decirle que la cosa recién empieza.

Lo que Ud. va a tener que conseguir una vez tomada la decisión, si quiere lograr resultados óptimos, son tres cosas: **asesoramiento**, **sistemas** y **hábitos**.

El **asesoramiento**: con la aparición de Internet y los diferentes medios de comunicación hoy en día disponemos de muchísima información respecto de muchos temas, y puntualmente de temas relacionados con finanzas personales.

Sin embargo, esta masa de información no siempre nos facilita las decisiones, pues muchas veces nos encontramos sobrepasados y confundidos pues algunas personas aconsejan ciertas cosas y otros asesores aconsejan todo lo contrario.

Entonces, es en estos momentos donde más se necesita de la ayuda de un asesor profesional para poder tomar las decisiones que más nos convienen.

Un asesor profesional nos va a evitar correr ciertos riesgos que podríamos tener tomando decisiones basadas en mala información o en información parcializada.

Un asesor profesional debería tener independencia y objetividad el momento de asesorarlo. La independencia surge en que el asesor no se encuentre "atado" a ningún proveedor en particular ni a ningún empleador, sino que trabaje de manera independiente.

Esta independencia le va a dar al asesor, la objetividad necesaria en su asesoramiento para brindarle al cliente una cierta tranquilidad en cuanto al asesoramiento.

Los **sistemas**: el asesor financiero, deberá proveerle a Ud. de sistemas, tanto en temas de ahorro como de inversión y en demás temas financieros.

Los sistemas, en lo posible, deberían ser automatizados. Esta automatización hará que una vez que ha tomado la decisión, Ud. no tenga que preocuparse por la implementación de dicha herramienta.

Por ejemplo: si Ud. decide hacer una inversión determinada, una manera de efectivizar la misma de modo sistemático y automatizado sería invertir mensualmente, semestralmente o anualmente a través de su tarjeta de crédito. De este modo, Ud. una vez que ha tomado la decisión, solamente deberá hacer un seguimiento de vez en cuando a través de su asesor.

Por último, mediante la asistencia de un asesor, y el uso de sistemas automatizados, lo que Ud. irá adquiriendo con el tiempo son **hábitos** financieros. Así como el uso automatizado de su tarjeta de crédito para efectuar compras en cuotas puede generarle "vicios", en sentido contrario, el uso de la misma para invertir le generará hábitos.

Estos hábitos en definitiva, no son más que la costumbre que Ud. tendrá de invertir, y con el tiempo irá viendo los frutos de estos hábitos. Los buenos hábitos son los que nos llevan a los buenos resultados, no sólo en lo financiero, sino en cualquier aspecto de nuestra vida.

Conclusión: póngase en contacto con su asesor financiero si tiene uno, o sino contacte alguno, y comience a invertir sistemática y automáticamente para poder lograr hábitos de inversión. Esto lo llevará a lograr sus metas financieras mucho más rápido de lo que se imagina.

Capítulo VII: Inversiones: Haga que el dinero trabaje por Ud.



"Invertir en conocimientos produce siempre los mejores beneficios" (Benjamin Franklin)

i.- <u>Porqué debe usted invertir</u>

Invertir se ha tornado una necesidad cada vez más importante con el paso de los años. A medida que el futuro de la seguridad social se vuelve cada vez más incierto y la expectativa de vida es mayor, se vuelve imperioso generar algún ingreso (o un monto importante de dinero) para la etapa de inactividad laboral de nuestra vida.

La gente quiere asegurarse su futuro y es consciente que dependiendo de la seguridad social y –en algunos casos- de los planes de retiro corporativos, pueden llevarse una desagradable sorpresa el día de mañana, justo en un momento donde no van a disponer más de un ingreso estable. Invertir es la respuesta a este futuro financiero incierto.

Quizá Ud. ha estado ahorrando durante años su dinero en una caja de seguridad o cuenta de ahorro, sin ningún tipo de interés, y ahora quiere ver crecer su dinero más rápidamente. Quizá recibió dinero de una herencia u otro tipo de circunstancia y necesita que ese dinero crezca. Nuevamente, invertir es la solución.

Invertir es una manera de lograr las metas que Ud. quiere, como comprar una nueva casa, la educación de sus hijos, o darse ciertos "lujos". Por supuesto que sus inversiones van a estar determinadas por sus metas financieras, su tolerancia al riesgo y su estilo de inversor.

Si lo que Ud. quiere es hacer mucho dinero rápido, va a tener que realizar inversiones más riesgosas que le dará un retorno más grande en un período más corto de tiempo. Si en cambio, está ahorrando para alguna circunstancia en el futuro lejano, como el retiro, probablemente se decida por inversiones más seguras que vayan creciendo a lo largo del tiempo.

El propósito último de las inversiones es crear prosperidad y seguridad financieras, a lo largo de un período de tiempo. Es importante recordar que no siempre Ud. será capaz de generar un ingreso, eventualmente querrá retirarse o tendrá que hacerlo.

Hoy por hoy, usted tampoco puede contar con que el sistema de la seguridad social va a brindarle los recursos que Ud. va a necesitar. Como se ha visto en el caso Enron, tampoco se puede depender totalmente del plan de retiro corporativo. En última instancia, Ud. es el único responsable de velar por su futuro y el de sus seres queridos. Entonces, invertir es la llave para asegurar

su propio futuro financiero. Eso sí, tomando decisiones de inversión inteligentes.

ii.- Invertir por Internet

La aparición de Internet trajo consigo muchos cambios en el modo de manejarnos en nuestra vida cotidiana y en la forma de hacer negocios. Podemos pagar las facturas por Internet, comprar por Internet, manejar nuestra cuenta bancaria por Internet, e incluso tener citas por Internet.

Podemos también comprar y vender acciones por Internet. Los inversores aman poder mirar sus cuentas cuando ellos quieren, y a los brokers les gusta la posibilidad de tomar los pedidos de sus clientes a través de Internet en lugar del teléfono.

Muchos brokers hoy ofrecen el "tradeo" online para sus clientes. Otro beneficio importante de invertir por Internet es que los costos y las comisiones son en general más bajos. Sin embargo, a pesar de que invertir por Internet es muy bueno, hay algunos puntos a tener en cuenta.

Si Ud. es nuevo invirtiendo, tener la posibilidad de hablar con un especialista puede ser muy beneficioso. Si no es un entendido en el mercado de acciones, invertir por Internet puede ser un juego peligroso para Ud. Si este es su caso, asegúrese de aprender lo más que pueda respecto de comprar y vender acciones antes de comenzar a invertir por Internet.

Debería tomar la precaución de que uno no vive todo el día "conectado" (sobre todo si Ud. no vive de las inversiones por Internet), por lo tanto, no siempre va a disponer de la posibilidad de comprar o vender. Necesita entonces, asegurarse que va a poder llamar al broker si es que lo necesita. Esto siempre es así, ya sea que Ud. sea un inversor avanzado o un novato.

También es importante que elija un broker online que tenga cierta antigüedad en el mercado. Por supuesto que no va a encontrar una empresa en la red que tenga 50 años (Internet no los tiene), pero sí puede acudir a una empresa que tenga esa antigüedad fuera de Internet y que ahora ofrezca sus servicios de inversiones a través de la red.

Nuevamente, invertir por Internet es algo muy bueno, pero no es para cualquiera. Piense cuidadosamente antes de decidir hacerlo, y asegúrese de que realmente sabe lo que está haciendo.

ii.- Eligiendo a su asesor financiero

Dependiendo del tipo de inversión que Ud. planea llevar a cabo, puede que necesite un asesor que gestione sus inversiones. Los asesores trabajan para empresas, agencias, sociedades de bolsa o de manera independiente, y tienen la capacidad de comprar y vender acciones y diferentes productos en el mercado financiero. Seguramente se preguntará si realmente necesita un asesor, y la respuesta es definitivamente SI.

Si Ud. quiere comprar y vender valores en el mercado financiero, Ud. debe estar asesorado.

Los asesores, en algunos países tienen que haber aprobado un examen para obtener su matrícula. Sin embargo esto no es la regla, por lo que es muy común que se confunda a los asesores propiamente dichos, con los vendedores de productos.

Por otro lado la mayoría de los buenos asesores tienen cierta experiencia en negocios y finanzas, y disponen de títulos universitarios o maestrías.

Asimismo, es muy importante entender la diferencia entre un asesor, y un analista del Mercado de valores. El analista literalmente analiza el mercado de valores prediciendo qué es lo que hay o no hay que hacer, o qué bono o acción específica va a subir de precio. Un asesor solamente sigue las instrucciones de compra y venta, en principio no analiza la acción en cuestión.

Los asesores ganan dinero de las comisiones por las operaciones realizadas, en la mayoría de los casos. Cuando Ud. le dice a su asesor que compre o que venda un título valor, él gana un porcentaje sobre la transacción. Muchos asesores, sin embargo, cobran una tarifa "plana" por transacción, es decir, cobran siempre el mismo monto por transacción.

Otros asesores, en cambio, cobran honorarios en forma de porcentaje por el capital gestionado.

Existen dos tipos de asesores: los "asesores profesionales" propiamente dichos y los que comúnmente se les llama "asesores vendedores".

Los asesores profesionales usualmente ofrecen una gran variedad de tipos de inversiones y lo proveen de asesoramiento profesional integral sobre su inversión. Tienen muy buen conocimiento del mercado. Generalmente ganan sus ingresos a través de comisiones que les pagan los proveedores de sus productos o en forma de honorarios.

Los "asesores vendedores", en general no ofrecen ningún tipo de asesoramiento profesional ni hacen estudio de mercado alguno, ellos solamente ofrecen los productos que pueden ofrecer –ya que generalmente pertenecen a un banco, broker o agencia determinada- y lo que les hace ganar dinero –aunque muchas veces eso no sea lo que le conviene al cliente-.

Entonces, la decisión más importante que se debe tomar en lo que refiere a informarse es si quiere a su lado a un "asesor profesional" o a un "asesor vendedor".

Si Ud. es nuevo en el mundo de las inversiones probablemente necesite un asesor profesional que lo ayude a tomar decisiones inteligentes. El asesor le puede dar la habilidad que Ud. por ser nuevo, no tiene.

Sin embargo, si Ud. es un experimentado inversor, quizá lo que necesita no es asesoramiento profesional sino alguien que le venda lo que Ud. quiere comprar. La decisión es suya.

iii.- Determine su Tolerancia al Riesgo

Toda persona tiene cierta “tolerancia al riesgo” que no debe ser ignorada. Todo buen planificador financiero sabe esto, y deberá hacer el esfuerzo para ayudar al cliente a determinar su propia tolerancia al riesgo. Una vez determinada, el asesor deberá trabajar junto al cliente para encontrar las herramientas de inversión que no excedan este riego tolerado.

La determinación de la tolerancia al riesgo de una persona involucra diferentes aspectos. Primero, Ud. deberá saber de cuánto dinero dispone para invertir y cuáles son sus metas financieras y de inversiones.

Por ejemplo, si Ud. planea retirarse dentro de diez años, y aún no ha ahorrado ni un solo dólar para ello, entonces va a necesitar de una gran tolerancia al riesgo (y nervios de acero…), ya que va a necesitar realizar algunas inversiones agresivas (arriesgadas) para poder alcanzar su meta financiera.

La otra cara de la moneda, si Ud. se encuentra entre los 20 y los 30 años, y quiere comenzar a invertir para su retiro, su tolerancia al riesgo deberá ser mucho menor. Ud. puede darse el lujo de ver cada tanto, cómo va creciendo su dinero.

Como puede deducirse, su necesidad de tener alta o baja tolerancia al riesgo nada tiene que ver con cómo se siente respecto al riesgo. Nuevamente, se involucran muchos aspectos en la determinación de la tolerancia.

Por ejemplo, si Ud. invierte en el mercado accionario y observa diariamente el movimiento de la acción elegida, y ve que su precio comienza a disminuir, qué haría?

Vendería la acción o esperaría a ver como evoluciona? Si Ud. tiene una baja tolerancia al riesgo, seguramente se inclinaría por vender…Si Ud. tiene una alta tolerancia, optaría por esperar y ver qué sucede. Esta decisión no está basada en sus metas financieras. Este tipo de tolerancia está basado en cómo se siente respecto de su dinero!

De nuevo, un buen planificador financiero o asesor profesional, debe ayudarlo a determinar el nivel de riesgo con el que Ud. cliente, se encuentra conforme, y ayudarlo a elegir sus inversiones de acuerdo a eso.

Su grado de tolerancia al riesgo debe estar basado tanto en sus metas financieras como en cómo se siente ante la posibilidad de perder su dinero. Ambos aspectos van de la mano.

iv.- Determine dónde y en qué va a invertir

Existen muchos y diferentes tipos de inversiones y existen muchos factores a tener en cuenta al determinar dónde poner su dinero.
Por supuesto, deberá determinar donde comenzar a invertir haciendo un estudio de las muchas opciones de inversión disponibles, determinando su tolerancia al riesgo, y determinando su perfil de inversor de acuerdo a sus metas financieras.

Si Ud. fuese a comprar un auto nuevo, seguramente haría un buen estudio de mercado antes de tomar la decisión final de compra. Nunca consideraría comprar un auto que no haya analizado en profundidad. Las inversiones funcionan de la misma manera

Aprendería, por supuesto, lo máximo posible sobre la inversión y querría ver también cómo le fue a otros inversores con esa inversión. Esto es sentido común.

Aprender sobre el mercado de valores e inversiones financieras toma mucho tiempo…pero es tiempo bien usado. Existen muchos libros y sitios web sobre el tema, incluso puede tomar cursos, que de hecho es lo que los asesores hacen. En Internet incluso, puede invertir ficticiamente –sin poner su dinero- a través de simuladores, para tener una idea de lo que se siente y cómo funciona.

Puede hacer que invierte y ver cómo le va a esa "inversión". Haga una búsqueda en cualquier motor de búsqueda online (como Google o Yahoo) referida a "jugar en mercado de acciones" o "simulador de mercado de acciones". Esta es una excelente manera para comenzar a aprender sobre invertir en el mercado de valores.

Otros tipos de inversiones –fuera del mercado accionario- no disponen de simuladores. En este caso, deberá aprender sobre ellas de la manera tradicional…leyendo e informándose.

Como potencial inversor Ud. debería leer todo lo que pueda que esté relacionado con inversiones…pero comience con los libros y

los sitios web más básicos sobre el tema. De no ser así, se encontrará fácilmente perdido.

Por ultimo, hable con un Planificador Financiero profesional. Cuéntele sus metas, pídale sugerencias y consejos, pues a eso se dedica. Un buen Planificador Financiero puede fácilmente ayudarlo a determinar dónde poner su dinero, y a armar un plan para que alcance sus metas financieras. Muchos incluso, le enseñarán cómo invertir. Asegúrese de prestar atención a lo que le estén diciendo.

v.- Los Bonos: diferentes tipos

Invertir en bonos es muy seguro, y los retornos de la inversión usualmente no son malos. Existen cuatro tipos de bonos disponibles y son vendidos a través de los gobiernos nacionales, las empresas, los gobiernos provinciales y municipales y los gobiernos externos.

Lo mejor de los bonos es que Ud. obtendrá de vuelta su inversión inicial. Esto hace a los bonos el mejor vehículo de inversión para aquellos que son nuevos en inversiones financieras, o para aquellos que tienen una baja tolerancia al riesgo.

El Gobierno de los Estados Unidos vende los bonos del tesoro a través del Departamento del Tesoro. Ud. puede comprar bonos del tesoro con fechas de maduración (fecha de vencimiento del bono) desde tres meses a treinta años.

Estos bonos incluyen notas del Tesoro ("T-Notes"), cuentas del Tesoro ("T-Bills") y bonos del Tesoro propiamente dichos. Todos los bonos del tesoro se encuentran respaldados por el Gobierno de Estados Unidos, y los impuestos solamente aplican sobre los intereses que gana el bono.

Hoy por hoy, y a pesar de la rebaja de su calificación por parte de la calificadora Standard & Poors de AAA a AA+, continúan siendo la herramienta financiera más segura del mundo ya que no existe otro activo que compita con el bono en este sentido.

Los bonos corporativos son vendidos a través de los mercados accionarios. Un bono corporativo es esencialmente la deuda que vende una compañía. Los bonos corporativos generalmente conllevan altas tasas de interés, pero son más riesgosos. Si a la empresa le va mal, el bono pierde valor.

Los gobiernos provinciales y municipales también venden bonos. A diferencia de los bonos de los gobiernos, estos bonos usualmente tienen tasas de interés más altas. Esto es porque los gobiernos provinciales y municipales pueden llegar a quebrar (default) –a diferencia de los gobiernos nacionales.

Los bonos de los gobiernos provinciales y municipales en general están exentos de impuestos tanto en el vehículo como en el interés. Los impuestos provinciales y municipales –de existir- pueden incluso ser diferidos. Los bonos municipales libres de impuestos son simplemente los bonos de los gobiernos provinciales y municipales.

Comprar bonos extranjeros usualmente no resulta sencillo, y generalmente se hace a través de familias de fondos mutuos. El bono más seguro para comprar en general, es aquel emitido por el Gobierno de los Estados Unidos.

El interés puede resultar bajo pero implica muy poco riesgo. Para lograr incluso mejor resultado, cuando madura (vence) el bono, puede reinvertir en otro bono.

vi.- Diferentes Tipos de Inversiones

En términos generales, las inversiones financieras se pueden dividir en tres tipos: acciones, bonos y efectivo. Parece simple, sin embargo, desafortunadamente se torna más complicado. Dentro de cada una de estos tres géneros de inversiones, existen muchas especies distintas de inversiones.

Hay mucho para aprender sobre cada especie distinta de inversión. El mercado accionario puede ser un lugar peligroso para aquellos que conocen poco y nada de inversiones. Afortunadamente, la cantidad de información que Ud. necesita aprender tiene una relación directa con el tipo de inversor que Ud. es.

Existen tres perfiles o tipos de inversores: conservador, moderado y agresivo. A estos diferentes perfiles de inversores les aplica los dos distintos niveles de tolerancia que vimos anteriormente: alta tolerancia al riesgo y baja tolerancia al riesgo.

Los inversores conservadores usualmente invierten en efectivo. Esto significa que ponen su dinero en cuentas de ahorro, cuentas de mercado de dinero (money market), fondos mutuos, letras del tesoro y certificados de depósito (plazo fijo). Estas son inversiones muy seguras que van creciendo a lo largo del tiempo. Son de hecho, de muy bajo riesgo pero al mismo tiempo, muy baja rentabilidad.

Los inversores moderados en general invierten parte en efectivo y bonos, y parte en el mercado de acciones. Las inversiones moderadas pueden ser de riesgo bajo o moderado. Los inversores moderados, generalmente también invierten en inmuebles, por entender que la inversión inmobiliaria conlleva bajo riesgo.

Los inversores agresivos comúnmente hacen la mayoría de sus inversiones en el mercado de acciones, lo que implica mayores riesgos. También buscan invertir en negocios y en inversiones inmobiliarias de mayor riesgo.

Por ejemplo, si un inversor agresivo pone su dinero en un viejo edificio de departamentos, lo que hace luego es invertir más dinero en renovar la propiedad, por lo que corre un riesgo. Luego espera poder alquilar las propiedades por un monto mayor de dinero que el que realmente valen los departamentos, o vender la propiedad para sacar una ganancia a su inversión inicial. En algunos casos, esto funciona bien, en otros casos no. Ese es el riesgo.

Antes de comenzar a invertir, es muy importante que aprenda sobre los diferentes tipos de inversiones, y qué es lo que cada

inversión en particular puede darle. Debe entender los riesgos que la inversión implica y también prestarle atención a las tendencias del pasado.

vii.- Los Diferentes Tipos de Acciones

La existencia de diferentes tipos de acciones es lo que más confunde a los inversores novatos. Esta confusión hace que muchos de ellos le den la espalda al mercado de acciones y que otros hagan inversiones poco inteligentes. Si Ud. va a invertir en acciones, debe saber qué tipo de acciones se encuentran a disposición y lo que esto significa.

La *acción común u ordinaria*, es un término que se escucha seguido en el mercado financiero. Cualquier persona puede comprar una acción ordinaria, más allá de su edad, sus ingresos o su situación financiera. La acción ordinaria es la cuota de su participación en el negocio en el que Ud. está invirtiendo.

Si la compañía en la que Ud. invierte crece y gana dinero, el valor de su acción aumenta. En cambio, si a la compañía le va mal o quiebra, el valor de su acción cae. Los dueños de acciones ordinarias no participan en el día a día del negocio, sin embargo, tienen potestad para elegir a los directores de la empresa a través de su voto.
Más allá de las acciones ordinarias, existen diferentes clases de acciones. Las diferentes clases de acciones dentro de una compañía se conocen como *acciones Clase A* y *acciones Clase B*. Las clase A, esencialmente le dan al dueño de la acción más votos por

acción que a los dueños de acciones de Clase B. La posibilidad de crear diferentes clases de acciones en una corporación existe desde 1987, sin embargo muchos inversores evitan las acciones que tienen más de una clase.

El grado o tipo más alto de acción se conoce como *acción Preferente*. La acción preferente no es exactamente una acción. Es una mezcla de una acción y un bono. El dueño de una acción preferente puede reclamar sobre los activos de la compañía en el caso de una quiebra; además tiene privilegio sobre los dueños de acciones ordinarias respecto de las ganancias de la compañía.

Si parece que las acciones Preferentes son mejores que las ordinarias, hay que tener en cuenta que la compañía en general se reserva el derecho a comprarle de vuelta la acción al dueño para dejar así de pagarle dividendos.

viii.- Comenzando a Invertir

Si Ud. está ansioso por comenzar a invertir, puede comenzar inmediatamente sin tener mucho conocimiento sobre el mercado de acciones. Comience siendo un inversor conservador con una baja tolerancia al riesgo. Esto le dará la posibilidad de hacer crecer su dinero mientras continúa aprendiendo sobre inversiones.

Comience con una cuenta de ahorros que le dé bajos intereses. Quizá Ud. ya dispone de una; si no la tiene, debería tenerla. Una cuenta de ahorros puede ser abierta en el mismo banco donde tiene su cuenta corriente o en cualquier otro banco. Una cuenta

de ahorros típica, debería pagarle desde un 0.5 a un 2% anual sólo por tener el dinero en la cuenta.

Tenga en cuenta que esto no aplica para todos los países. De hecho, en muchos países abrir y mantener abierta una caja de ahorros tiene costos y no genera intereses. Sobre todo en este tiempo de crisis económica.

Por otro lado, no es mucho dinero el que va a generar con este interés –a menos que Ud. ponga un millón de dólares en la cuenta- pero es un comienzo, y es dinero que le generará dinero.

El siguiente paso, es invertir en fondos de Mercado de dinero (money market funds). Esto generalmente también lo puede hacer a través de su banco. Estos fondos pagan un interés superior que la cuenta de ahorros, pero funcionan prácticamente de la misma manera. Estas son inversiones de corto plazo, para que su dinero no esté "parado" por un largo tiempo, pero de nuevo, es dinero que genera dinero.

Los certificados de depósito (CD) o también llamados "plazo fijos" son herramientas de inversión conocidas por su bajo riesgo. Las tasas de intereses de los CD son típicamente más altas que las de una cuenta de ahorros o un fondo de mercado de dinero.

Ud. puede elegir la duración de su inversión, y el interés es pagado regularmente al vencimiento de su plazo fijo. Por supuesto que a mayor duración del plazo fijo, mayor es la tasa de interés que otorga. Los CD o plazo fijos también pueden ser adquiridos en su banco, y su banco los garantiza contra las

pérdidas. Cuando el plazo fijo vence, Ud. recibe el capital invertido más el interés ganado.

Si Ud. se está recién iniciando en el mundo de las inversiones, la mejor opción para comenzar sería alguna de estos tres tipos de inversiones. Nuevamente, esto le permitirá a Ud. que su dinero le genere más dinero mientras Ud. continúa aprendiendo sobre inversiones más sofisticadas.

ix.- Determine el Monto a Invertir

Muchos inversores novatos, creen que deben invertir todos sus ahorros, sin embargo, no es necesariamente así. Para determinar cuánto dinero debería invertir, primero Ud. debe determinar qué monto está dispuesto a afrontar para invertir, y sobre todo cuáles son sus metas financieras.

Primero, veamos el punto sobre cuánto dinero puede Ud. afrontar para invertir. Si Ud. tiene ahorros que puede usar para invertir, mejor. Sin embargo, no es necesario que se quede corto en su economía por atarse a una inversión. De hecho, para qué ahorró ese dinero originalmente?

Es muy importante disponer del equivalente de tres a seis meses de sus gastos mensuales en una cuenta de ahorros líquida, esto es, que sea fácil sacar el dinero cuando lo necesite. No use estos ahorros para invertirlos. De hecho, no invierta ningún dinero que Ud. pueda llegar a necesitar para alguna urgencia en el futuro.

Entonces, determine cuánto de sus ahorros debe permanecer en su cuenta de ahorros, y cuánto puede ser usado para invertir. A menos que Ud. disponga de ingresos de otras fuentes que no sea

su trabajo (como una herencia que acaba de recibir), probablemente este monto sea lo único con lo que dispone para invertir.

Luego determine en cuánto puede incrementar sus inversiones en el futuro. Si Ud. es empleado, continuará recibiendo un ingreso regularmente, por lo que puede planear destinar una parte de ese ingreso para construir con el transcurso del tiempo su cartera de inversiones. Hable con un planificador financiero profesional para determinar un presupuesto y establecer cuánto de sus ingresos puede destinar a invertir.

Con la ayuda de un planificador financiero profesional, puede estar tranquilo que Ud. no invertirá más dinero del que debería (o menos) en orden a alcanzar sus metas financieras.

Para muchos tipos de inversiones se requiere un cierto monto inicial de base a invertir. Si Ud. hizo la debida investigación de mercado, seguramente ya encontró la inversión ideal para comenzar. Si este es su caso, probablemente ya sabe si la inversión requiere un monto inicial o no, y sí es así, de cuánto se trata el monto.

Si el dinero que Ud. tiene disponible para invertir, no alcanza a cubrir el monto inicial de la inversión, deberá buscar otro tipo de inversiones. Hoy por hoy, es posible comenzar a invertir en Wall Street desde U$100 por mes. Nunca pida prestado dinero para invertir, y nunca use dinero que no haya separado especialmente para invertir.

x.- Cuándo vender sus inversiones

Mientras que para elegir las inversiones se requiere de tiempo y estudio de mercado, en general resulta difícil saber cuándo salirse de una inversión –especialmente para quienes son nuevos invirtiendo-. Lo bueno es que si Ud. ha elegido su inversión con inteligencia, no necesitará salir de ella por un largo tiempo, quizá hasta el momento de su retiro. Sin embargo hay situaciones especiales en las que Ud. tendrá que vender sus inversiones antes de haber alcanzados sus metas financieras.

Seguramente crea que el momento para vender es cuando la acción (o la inversión que sea) está justo por bajar en su precio y sea aconsejado por su asesor para hacer esto. Sin embargo, no siempre este es el mejor camino a seguir.

Las inversiones suben y bajan todo el tiempo, dependiendo de los factores económicos…y por cierto, la economía depende del mercado también. Es por esto que resulta muy difícil determinar cuando conviene vender sus acciones o no. Las acciones bajan, pero también tienden a rebotar.

Lo que hay que hacer es analizar y estudiar, y sobre todo tener en cuenta la estabilidad de las compañías (o países o instituciones) en las que está invirtiendo. Los cambios en las instituciones tienen un profundo impacto en el valor de sus títulos (sean estos acciones, bonos, etc.). Un golpe en cierta industria puede afectar las acciones de las empresas que pertenecen a ella. Muchos aspectos combinados pueden afectar el valor de una acción. Pero existen solamente tres buenas razones para vender una inversión.

La *primera razón* es haber alcanzado sus metas financieras. Una vez que ha llegado a la edad del retiro, probablemente quiera vender sus inversiones y poner su dinero en vehículos financieros más seguros, como las cuentas de ahorro. Esta es una práctica común

de aquellos que han invertido con el propósito de financiar su retiro.

La *segunda razón* para vender una inversión es si aparecen cambios importantes en el negocio que Ud. ha invertido, que causen o vayan a causar la caída del valor de la inversión, con muy poca o ninguna posibilidad de recupero. Dada esta situación, idealmente, trate de vender su inversión antes que el precio comience a caer.

La *tercera razón* para vender su inversión, es si el valor de su inversión llega a su pico máximo. Si su acción hoy está valuada a $100, pero drásticamente asciende a $200 en una semana, es un muy buen momento para vender, especialmente si pareciera que el valor comenzará a caer. Ud. debería vender cuando su inversión vale $200.

Si es Ud. nuevo en las inversiones, definitivamente necesitará consultar a un asesor o planificador financiero profesional antes de comprar o vender acciones. El asesor trabajará con Ud. para ayudarlo a tomar las mejores decisiones para alcanzar sus metas financieras.

xi.- Las Metas en las Inversiones

Cuando de invertir se trata, muchos nuevos inversores quieren saltar inmediatamente al mercado financiero con ambos pies. Desafortunadamente, muy pocos de ellos tienen éxito. Invertir (en lo que sea, no sólo en el mercado financiero) requiere algún grado de capacidad. Es importante recordar que, sin perjuicio que algunas inversiones son muy seguras, en toda inversión existe el riesgo de perder dinero.

Antes de comenzar a invertir, lo ideal es, no sólo investigar sobre las distintas herramientas de inversión y cómo funcionan, sino también determinar cuáles son sus metas.

Qué es lo que quiere lograr con la inversión?, quiere proveerse de un fondo para la educación de sus hijos?, quiere comprar una casa?, o le gustaría financiar su retiro? Antes de invertir un solo dólar debe pensar realmente qué es lo que quiere alcanzar con sus inversiones. Saber cuál es la meta de la inversión lo hará tomar decisiones más inteligentes al momento de invertir.

Es muy común que la gente invierta dinero con el sueño de volverse rico de la noche a la mañana. Esto, es posible…Pero es muy improbable. De hecho, es una muy mala idea comenzar a invertir con este tipo de esperanzas.

Es mucho más seguro invertir su dinero de un modo que vaya creciendo lentamente con el correr del tiempo, con la finalidad de usar el dinero para su retiro o para la educación de sus hijos.

Sin embargo, si su meta de inversiones es hacerse rico de la noche a la mañana, deberá aprender lo máximo posible sobre inversiones de alto rendimiento a corto plazo antes de comenzar a invertir.

A los efectos de determinar las metas, Ud. debería considerar seriamente hablar con un planificador financiero profesional antes de realizar cualquier inversión. Un planificador financiero lo ayudará a determinar el tipo de inversiones que deberá realizar para alcanzar los objetivos financieros que se haya propuesto

Recuerde, invertir requiere mucho más que llamar a un broker y decirle que quiere invertir en bonos o acciones. Requiere cierto estudio e investigación del mercado, si lo que quiere es invertir con éxito.

xii.- Invirtiendo Para el Retiro

El retiro, quizá se encuentre muy lejos en el tiempo para Ud., o quizá se encuentre a la vuelta de la esquina. Sin importar cuan cerca o lejos esté debería comenzar inmediatamente a ahorrar para el retiro.

Sin embargo, ahorrar para el retiro no es más lo que solía ser, debido al aumento del costo de vida y a la inestabilidad del sistema de seguridad social. Hoy, como concluimos en el capítulo sobre "Ahorro", no alcanza con **ahorrar** para el retiro, hoy para retirarse tranquilo es necesario **invertir**.

Echémosle un vistazo al plan de retiro que ofrece una empresa (si es que ofrece uno!). En una época, estos planes eran bastante buenos. Sin embargo, luego del caso Enron y todo lo que le siguió, la gente no se siente tan confiada con el plan de retiro de su empresa.

Por el lado del Estado, sólo con ver los montos jubilatorios y de pensiones que se cobran podemos concluir que no podemos dejar en las manos del gobierno de turno nuestro retiro. Sin embargo, si Ud. decide no dejar su retiro en manos de su empleador o en manos del Estado, existen otras opciones.

En primer lugar, Ud. puede invertir en acciones, bonos, fondos mutuos, certificados de depósito y cuentas de mercado de dinero. No debe aclararle a nadie que estas inversiones van a ser usadas para su retiro. Simplemente deje que su dinero crezca con el tiempo, y cuando las inversiones vayan alcanzando su madurez correspondiente (es decir, lleguen a su vencimiento), reinvierta y continúe haciendo crecer su dinero.

Puede abrir incluso, una Cuenta de Retiro Individual (IRA, por sus siglas en inglés). Estas cuentas son bastante populares en Estados Unidos debido a que los impuestos pueden ser diferidos hasta el momento de retirar los fondos. Se puede incluso deducir su cuenta IRA de impuestos. Una cuenta de estas, puede ser abierta en la mayoría de los bancos norteamericanos.

La cuenta IRA tipo “Roth” es un nuevo tipo de cuenta de retiro. Con una cuenta de estas, Ud. paga los impuestos sobre el dinero que va invirtiendo en su cuenta, luego, el retiro del total de los fondos no tiene carga impositiva alguna. Las cuentas Roth IRA también pueden ser abiertas en la mayoría de las instituciones financieras estadounidenses.

Otra cuenta de retiro bastante popular es aquella conocida como 401k. Estas cuentas son típicamente ofrecidas a empleados, sin embargo también pueden ser abiertas por cualquier persona. Debería hablar con un planificador financiero profesional para que lo asesore, si le interesa ahorrar para su retiro.

Otro aspecto a tener en cuenta al momento de invertir para su retiro es la garantía. Hoy existen algunos productos financieros de inversiones para el retiro que cuentan con garantías tanto del capital que Ud. aporta, como del capital e interés.

La garantía es un aval respaldado por un contrato que hace que usted tenga derecho –si cumple con las condiciones del producto- a reclamar y obtener eventualmente lo prometido por la empresa.

Cualquiera que sea el plan de retiro que elija para invertir, asegúrese de elegir uno. No deje su retiro en manos de terceros como su empleador o el Estado, pues de este modo pierde control y aumenta el riesgo de llegar al retiro con pocos fondos o directamente sin fondos.

Tampoco espere que le quede una herencia. Hágase responsable y ocúpese de su futuro financiero comenzando a invertir hoy mismo para su retiro.

xiii.- Errores a Evitar al Momento de Invertir

A medida que vaya invirtiendo, probablemente cometa algunos errores, sin embargo, existen errores importantes que Ud. debe a toda costa evitar para tener éxito invirtiendo. Por ejemplo, el error más grande que puede cometer es **no invertir en nada**, o **posponer las inversiones**. Haga que el dinero trabaje para Ud., incluso si lo único que puede separar para invertir son U$20 por semana.

Mientras que la no-inversión y la posposición de la inversión son grandes errores, dejar de invertir por no encontrarse en la situación supuestamente ideal para ello es otro gran error. Nunca deje de invertir por no encontrarse en la situación más cómoda… Incluso, si se encuentra endeudado…No deje de invertir!!!, como lo explico en el punto nro. xxv, el costo de oportunidad que puede llegar a pagar por dejar de invertir puede resultarle mucho más caro que no pagar sus deudas a tiempo.

Otro error importante es invertir con la intención de hacerse rico rápidamente. Esta es la inversión más riesgosa de todas y con mucha probabilidad Ud. va a perder dinero. Si fuera fácil, todo el mundo lo estaría haciendo. Por el contrario, invierta pensando en el largo plazo y tenga la paciencia para soportar las "tormentas". Permítale a su dinero crecer. Sólo invierta a corto plazo cuando sepa que va a necesitar el dinero en un período corto de tiempo. Luego quédese en inversiones seguras como los certificados de depósitos o fondos mutuos.

No ponga todos los huevos en una misma canasta. Distribúyalos en diferentes tipos de inversiones para obtener mayores retornos. Tampoco mueva permanentemente su dinero, déjelo trabajar. Elija sus inversiones cuidadosamente, invierta su dinero y déjelo crecer. No se asuste si la inversión cae algunos dólares. Si su inversión es sólida, con seguridad va a retomar su crecimiento.

Otro típico error es determinar de manera equivocada el monto a invertir, ya sea por superior o inferior a lo que debe invertir. Si Ud. invierte una suma superior a lo que puede poner, no va a poder soportar la inversión por mucho tiempo y en consecuencia,

como se va a encontrar financieramente ahogado, va a dejar de pagarla. Si Ud. invierte una suma muy inferior a lo que puede poner, no le va a dar el valor que una inversión merece.

Por eso, consulte a su planificador financiero para determinar el monto a invertir en su caso, y que ese monto sea acorde a sus metas financieras. El asesoramiento le garantizará al menos, evitarse los errores más importantes al momento de invertir.

xiv.- La Estrategia de Inversión

Debido a que las inversiones no son algo seguro en muchos casos es que se parecen más que nada a un juego: No se sabe el resultado hasta que el juego termina y entonces se sabe quién ganó. Siempre que se juega a cualquier tipo de juego, es necesario tener una estrategia. Las inversiones –como los juegos- necesitan de estrategia.

La estrategia de inversiones es básicamente un plan para colocar su dinero en diferentes tipos de inversiones que lo ayuden a alcanzar sus metas financieras en un determinado período de tiempo. Cada tipo de inversión contiene inversiones específicas que debe elegir. En un local de ropa, se vende ropa, pero esa ropa consiste en remeras, pantalones, zapatos, etc. El mercado financiero es un tipo de inversión, pero contiene diferentes tipos de inversiones como acciones, bonos, fondos comunes de inversión, ETF, hedge funds, etc. Y dentro de cada una de estas inversiones, hay distintas empresas, gobiernos, fondos, etc.

Si todavía no ha hecho un estudio al respecto, el tema puede confundirlo mucho, sólo porque existen muchos diferentes tipos de inversiones para elegir. Acá es donde su estrategia combinada con su tolerancia al riesgo y su estilo como inversor entran en juego.

Si Ud. es nuevo invirtiendo, consulte a su planificador financiero antes de hacer cualquier inversión. Éste lo ayudará a desarrollar una estrategia de inversiones que no sólo será acorde a su tolerancia al riesgo y su estilo de inversor, sino que sobre todo lo ayudará a alcanzar sus metas financieras.

Nunca invierta su dinero sin determinar sus metas y la estrategia para alcanzar esas metas. Esto es esencial. Nadie le da su dinero a otra persona sin saber cuál es el destino para el que va a ser usado y cuándo le va a ser devuelto. Esto es exactamente lo que Ud. estaría haciendo si no determina sus metas, su plan y su estrategia para alcanzar esas metas.

xv.- Inversiones de Largo Plazo para el Futuro

Si Ud. está decidido a invertir dinero para un hecho o evento futuro, como su retiro o la educación universitaria de sus hijos, en el mercado se va a encontrar con distintas opciones. No necesita invertir en acciones u otro vehículo riesgoso de inversión. De hecho, debería invertir ese dinero en vehículos muy seguros, que le provean de un interés lógico en un largo período de tiempo.

En primer lugar, debería considerar los bonos. Como vimos anteriormente, existen distintos tipos de bonos que se pueden

adquirir. Los bonos son similares a los certificados de depósito (CD) o plazo fijos. En lugar de ser emitidos por un banco, los bonos son emitidos por un gobierno. Dependiendo del tipo de bono que se compre, su inversión podría duplicarse en un período específico de tiempo.

Los fondos mutuos también son un vehículo seguro. Los fondos mutuos se forman a raíz de un grupo de inversores que ponen dinero comprando acciones, bonos u otras inversiones. El Manager de un fondo generalmente decide cómo va a ser invertido el dinero.

Lo que Ud. debe hacer, es encontrar una familia de fondos con experiencia y buena reputación que maneje fondos mutuos, y esta familia de fondos invertirá su dinero. Cabe aclarar que los fondos mutuos son un poco más riesgosos que los bonos.

Las acciones son otro vehículo de inversión de largo plazo. Comprar acciones equivale a poseer una participación en la compañía en la que se está invirtiendo. Cuando a la compañía le va bien financieramente, el valor de la acción aumenta. Por el contrario, si a la compañía le va mal, el valor de la acción disminuye.

Las acciones son más riesgosas que los fondos mutuos. Sin perjuicio de que existe mayor riesgo al invertir en acciones, el invertir en acciones de compañías de primera línea como –por ejemplo- General Electric, Coca-Cola, Google, etc., hace que el riesgo disminuya y su dinero se encuentre relativamente seguro.

Lo importante es hacer una buena investigación antes de invertir su dinero para el largo plazo. Si decide invertir en acciones, elija invertir en compañías de primera línea. Si decide invertir en fondos mutuos, elija una familia de fondos establecida y de probada experiencia.

Si siente que quiere invertir ese dinero de la manera más segura posible, invierta en bonos que estén garantizados por un gobierno sólido, como los bonos del Tesoro de Estados Unidos.

Nuevamente, contáctese con su planificador financiero para que lo ayude a determinar la mejor opción para Ud. de acuerdo a su estilo de inversión y a su tolerancia al riesgo, para poder lograr esa meta de largo plazo que se haya propuesto.

xvi.- Estabilice su situación financiera para invertir

Antes de considerar invertir en cualquier tipo de inversión, Ud. debería hacer un análisis detallado de su situación financiera actual. Invertir para el futuro es algo muy bueno, pero para ello es necesario clarificar o limpiar una mala (o potencialmente mala) situación financiera al mismo tiempo que se está invirtiendo.

Lo primero que tiene que hacer es ver su estado crediticio. Debe hacer esto, al menos una vez al año. Es necesario saber cómo está su registro crediticio y si es necesario, limpiar cualquier deuda que tenga de la mejor manera. Fíjese que digo *de la mejor manera* y no *antes de invertir*.

Lo que quiero decir es esto: **No pague sus deudas primero**!!! Sé que esto parece "antinatural" y que prácticamente casi todos los asesores financieros le recomendarán que primero se saque de encima sus deudas. Sin embargo este revolucionario consejo tiene una razón de ser que la explico detalladamente en el punto xxv. Como se dice en el ámbito deportivo…la mejor defensa es el ataque.

Volviendo a su situación financiera, fíjese los gastos mensuales que está teniendo y deshágase de los gastos que no son necesarios. Por ejemplo, pagar los intereses más caros de la tarjeta de crédito es algo completamente innecesario. Deje de pagar el mínimo y comience a pagar el total de las tarjetas.

Si tiene préstamos personales con altos intereses, páguelos puntualmente. Sobre todo, no se siga metiendo en créditos que luego le impliquen un gasto y ningún ingreso.

Si su tarjeta de crédito le cobra altos intereses, cámbiela por otra con intereses más bajos e intente refinanciar los préstamos con intereses altos por préstamos con nuevas condiciones que impliquen intereses más bajos.

Nunca utilice los fondos que Ud. está destinando para el retiro o la universidad de sus hijos para pagar las deudas! Acuerde las condiciones con sus acreedores, comprométase a un número mensual que Ud. pueda afrontar y cumpla con los pagos.

Al final del tiempo acordado con el acreedor Ud. se encontrará libre de su deuda y no habrá dejado de invertir que es lo importante.

Esto lo irá llevando de una situación financiera complicada a una situación financiera saludable.

Mientras se encuentra curando su situación financiera, invierta regularmente, mensualmente o anualmente, en inversiones de bajo riesgo como bonos o fondos mutuos, y sobre todo, haga de cuenta que ese dinero no existe para así evitar tocarlo.

Durante el proceso de estabilización de su situación financiera y de inversiones, aproveche para continuar educándose financieramente tanto en lo que respecta al manejo de las deudas como a las inversiones. Dentro de un balance personal, tanto los ingresos como los activos así como los gastos y los pasivos, son las dos caras de una misma moneda.

Para tener éxito en su plan financiero y llegar a las metas que se propone, Ud. tiene que saber manejar y sobre todo controlar ambos aspectos.
A fin de poder obtener un detallado diagnóstico de su situación financiera, contáctese con un planificador financiero profesional, quien lo ayudará a determinar y analizar su situación financiera y lo asesorará sobre las acciones a tomar para poder alcanzar las metas financieras que Ud. se haya establecido.

xvii.- La Importancia de la Diversificación

"No ponga todos los huevos en una misma canasta". Probablemente haya escuchado esta frase muchas veces…. Y en lo que respecta a inversiones, la frase resulta muy acertada. La diversificación es la clave de toda inversión exitosa. Todos los inversores exitosos construyen portafolios que están ampliamente diversificados, y Ud. debería hacer lo mismo.

Diversificar sus inversiones podría ser comprar varias acciones en diferentes industrias. Podría ser comprar bonos, invertir en cuentas de mercado de dinero o incluso alguna propiedad. Lo importante es invertir en diferentes áreas, no sólo una.

El tiempo ha demostrado que los inversores que tienen portafolios diversificados, usualmente obtienen retornos más consistentes y estables que aquellos que nada más invierten en una sola cosa. Al invertir en varios mercados, también estará limitando su riesgo.

A modo de ejemplo, si Ud. ha invertido todo su dinero en una sola acción, y esa acción tiene una caída importante, se va a encontrar con que ha perdido mucho dinero. Por otro lado, si Ud. invierte en diez diferentes acciones y a nueve les está yendo bien mientras que la restante está cayendo, su inversión total va a estar teniendo buenos resultados.

Una buena diversificación generalmente incluye acciones, bonos, inmuebles y efectivo. Probablemente le lleve tiempo diversificar su portafolio. Dependiendo de cuánto tiene inicialmente para invertir, quizá tenga que comenzar con un sólo tipo de inversión, y luego invertir en distintos vehículos a medida que pasa el tiempo.

Esto es normal, pero si puede dividir incluso su inversión inicial entre varios distintos tipos de inversiones, encontrará que de esta manera correrá menos riesgo de perder dinero y con el tiempo, verá mejores resultados.

Los expertos incluso sugieren que Ud. esparza su dinero invertido en iguales proporciones entre las distintas inversiones. En otras palabras, si comienza invirtiendo U$100.000, ponga el 25% en bonos, el 25% en inmuebles, el 25% en acciones y el 25% en fondos de mercado de dinero o fondos de inversión.

xviii.- Entendiendo Los Bonos

Existen ciertos aspectos sobre los bonos que hay que comprender antes de comenzar a invertir en dicho vehículo de inversión. No entender estos aspectos puede hacer que Ud. invierta en los bonos equivocados, con la fecha de vencimiento equivocada.

Las tres cosas más importantes que hay que tener en cuenta al comprar un bono son el valor nominal del bono, la fecha de madurez (vencimiento) y el "cupón" del bono.
El valor nominal se refiere al monto de dinero que se recibirá al momento de madurez del bono (al vencimiento). En otras palabras, Ud. va a recibir el monto de su inversión inicial cuando el bono vence.

La fecha de madurez del bono es la fecha en que el bono alcanza su valor total. En esta fecha Ud. recibe su monto inicial invertido, más el interés que su dinero ha ganado.

Los bonos corporativos, provinciales y de los gobiernos locales pueden ser pagados antes de alcanzar su madurez, en ese momento, la corporación o el gobierno correspondiente devolverá al inversor su monto inicial invertido más el interés que se haya ganado hasta entonces.

La tasa cupón es el interés que Ud. recibe cuando los bonos alcanzan su madurez. Este número se expresa en forma de porcentaje, y se debe utilizar otra información para saber cuál va a ser el interés. Un bono que tiene un valor nominal de U$2000, con tasa cupón del 5% ganaría unos U$100 por año hasta alcanzar su fecha de madurez (vencimiento).

Como los bonos no son emitidos por bancos, mucha gente no sabe como adquirir uno. Dependiendo del país, en general existen dos modos para conseguir un bono.

Puede comprar uno a través de un intermediario (un broker, asesor financiero o un agente autorizado), o acudir directamente a la corporación, municipio, provincia o gobierno correspondiente. Si utiliza un intermediario, tendrá que pagar una comisión, por lo que –si decide esto- busque uno que no sólo le consiga el bono sino que también lo asesore en los distintos tipos de bonos y sus distintas características y beneficios.

Comprar directamente de la institución que emite el bono hoy no es tan difícil como solía serlo. Sin embargo en muchos países esto no resulta posible y solamente se puede adquirirlos a través de un intermediario autorizado.

xix.- Determinando su Estilo de Inversor

Saber cuál es su grado de tolerancia al riesgo y su estilo de inversor lo ayudará a elegir sus inversiones de manera más inteligente. Mientras que existen muchos distintos tipos de inversiones que se pueden hacer, estilos de inversores hay realmente tres, y esos tres estilos ensamblan con su tolerancia al riesgo. Los tres estilos son: conservador, moderado y agresivo.

Naturalmente, si Ud. sabe que tiene una baja tolerancia al riesgo, su estilo como inversor será mayormente conservador o como mucho, moderado. Si, por el contrario, tiene una alta tolerancia al riesgo, su estilo como inversor va a ser más bien de moderado a agresivo. Al mismo tiempo, sus metas financieras también van a ser determinantes sobre su estilo como inversor.

Si Ud. tiene entre los veinte y los treinta y tantos, y está ahorrando para su retiro, debería tener un estilo conservador o moderado como inversor, pero si lo que está buscando es juntar el mayor monto de dinero posible para comprar una casa dentro de los próximos dos años, tendrá que tener un estilo agresivo como inversor.

Los inversores conservadores buscan mantener su inversión inicial. En otras palabras, si invierten U$5000, quieren estar seguros que van a tener de vuelta esos U$5000 cuando termine la inversión. Este tipo de inversor generalmente invierte en acciones, bonos y cuentas de mercado de dinero de corto plazo. Un plazo fijo es una inversión muy común para un perfil conservador.

Un inversor moderado usualmente invierte de manera muy parecida a un inversor conservador, sin embargo, destina una parte de sus fondos a inversiones de alto riesgo. Muchos inversores moderados destinan un 50% de sus fondos en inversiones seguras o conservadoras, y el resto lo coloca en inversiones más riesgosas.

El inversor agresivo está decidido a tomar riesgos que otros inversores no tomarían. Invierte montos más grandes de dinero en vehículos más riesgosos con la esperanza de obtener mayores retornos, tanto a lo largo del tiempo como en el corto plazo. El inversor agresivo usualmente coloca sus fondos en el mercado accionario.

Nuevamente, su estilo de inversor va a estar determinado tanto por su grado de tolerancia al riesgo como por sus metas financieras. Sin importar qué tipo de inversión haga, deberá estudiarla detalladamente. Nunca invierta sin disponer de toda la información relacionada con esa inversión.

Por último, para poder determinar su estilo como inversor, póngase en contacto con su planificador financiero –si todavía no tiene uno, consígalo-, él lo ayudará a establecer su estilo tendiendo en cuenta su tolerancia al riesgo y sobre todo, sus metas financieras personales.

xx.- <u>La magia de las ganancias compuestas</u>

Por otro lado, si usted va a invertir, debe saber diferenciar el **tipo de interés** que va a afectar su inversión, por eso debe saber qué es el interés simple, el interés compuesto y *la ganancia compuesta*.

El interés simple es aquel que se aplica siempre sobre el capital, los intereses no se "capitalizan" en el sentido que una vez devengados no pasan a formar parte del capital.

Por ejemplo, digamos que Ud. deposita U$100 en una cuenta que le paga un interés del 5% anual. Al finalizar el primer año, usted tendrá U$100 de capital más U$5 de intereses. Al segundo año el interés del 5% se vuelve a aplicar a los U$100 de capital, rindiéndole nuevamente U$5 ese año, y así sucesivamente. Al finalizar el décimo año, usted tendrá los U$100 de capital más U$50 (5x10) de intereses: un total de U$150. Hoy no es para nada recomendable este tipo de productos aunque en el mercado se sigan ofreciendo.

El interés compuesto, por el contrario, se aplica tanto sobre el depósito que usted haya realizado como sobre sus ganancias de cada período (en el ejemplo anterior, el período es anual).

Tomando el ejemplo anterior, al finalizar el primer año usted tendría U$5 de ganancias por intereses, al finalizar el segundo, como el interés es sobre los U$105 -capital + interés- su ganancia va a ser de U$5.25, y así sucesivamente. Al finalizar el décimo año, usted recibiría U$168.88 en lugar de los U$150 que recibiría con interés simple. Si aumentamos el período de inversión, luego de 30 años en el caso del interés simple Ud. obtendría U$250 mientras que con interés compuesto U$432.19, o sea un 73% más que el simple. Y todo con los mismos U$100.

Ahora bien, existe aún un paso más, que generalmente los asesores financieros no lo explican, sin embargo es fundamental al

momento de decidir las inversiones. Se trata de la "*Ganancia Compuesta*".
El interés es el ingreso que un banco, un individuo, una corporación o un gobierno le paga en retorno del dinero que Ud. les presta. El interés resulta ser uno de los componentes de las ganancias en las inversiones.

Por su parte, las ganancias propiamente dichas representan dos componentes: el interés (también llamado dividendo) más el incremento del valor del activo, sea éste acciones, propiedades, bonos u otro tipo de inversión.

Cuando Ud. hace una evaluación del retorno de la inversión, debe saber distinguir qué parte de la ganancia corresponde a intereses y qué parte corresponde al incremento o crecimiento del valor del activo. De este modo, cuando algún asesor o vendedor le diga que tal inversión rindió los últimos 10 años un 25% anual, pregúntele si ese fue sólo el interés o el retorno total de la inversión.

xxi.- Riesgos y garantías en las inversiones

En toda inversión existen ciertos factores que pueden determinar tanto la decisión por parte del inversor de invertir o no, como la suerte que pueda correr dicha inversión, o sea, el resultado de la misma.

Estos dos factores que pueden tener semejante peso son el riesgo por un lado, y la garantía por el otro. La diferencia es que el primero se encuentra en toda inversión, en mayor o menor medida. En cambio la segunda, puede existir o no.

En cuanto al riesgo, cabe dejar en claro el principio general que establece que toda inversión conlleva algún tipo de riesgo. No existe la inversión de *Riesgo Cero*.

Teniendo en cuenta esto, lo que existen son herramientas financieras que tienden a disminuir de manera importante el riesgo que conlleva la inversión. Este es el caso de las inversiones garantizadas.

Las inversiones garantizadas son aquellas en las cuales lo que se hace es asegurarle mediante un contrato al inversor un determinado *retorno sobre la inversión*, o sea una cierta rentabilidad garantizada. El inversor gana en seguridad pero resigna rentabilidad.

En primer lugar hay que tener en cuenta que si una entidad determinada (banco, fondo de inversión, empresa o gobierno) garantiza una inversión, es porque esa inversión históricamente rinde una ganancia que en situaciones normales no debería variar.

En segundo lugar, por dicha garantía las entidades le cobran al inversor un costo que generalmente se refleja en la relativa liquidez de la inversión. O sea que si el inversor quisiera retirar los fondos antes de un determinado tiempo, se vería sancionado con una "quita" sobre sus fondos que podría afectar el interés o capital e interés, dependiendo de la inversión.

Por eso, como toda inversión, las inversiones garantizadas tienen sus puntos a favor y sus puntos en contra. Sin embargo, este tipo de inversiones son muy buscadas durante las crisis ya que

generalmente son oportunidades de adquirir activos a bajo precio con el respaldo de una garantía contra las caídas, lo que en definitiva estaría garantizando la ganancia.

Asimismo, dentro de las inversiones garantizadas existen inversiones que garantizan el capital invertido, y existen inversiones que garantizan el capital invertido y cierto interés.

Para conocer sobre este tipo de inversiones garantizadas, le recomiendo que contacte a su planificador financiero de confianza para que lo asesore al respecto y le muestre cómo comenzar a invertir en ellas.

xxii.- Inversiones desde U$100

Respecto a los montos que se pueden invertir en el mercado financiero internacional, se puede decir que hoy en día existen muchas posibilidades para comenzar una inversión desde montos muy pequeños.

Por supuesto que los beneficios nunca serán los mismos para alguien que invierte medio millón de dólares que para alguien que invierte mil doscientos dólares al año, sin embargo las oportunidades que ofrece hoy el mercado financiero para comenzar a invertir desde montos tan pequeños como 100 o 200 dólares al mes, son realmente muy atractivas.

Este tipo de inversiones de pequeño monto, le brinda al pequeño y mediano ahorrista la posibilidad de poder comenzar a formar su cartera de productos de inversión, y le da también la posibilidad

de acceder a un mundo de posibilidades que hasta el momento solamente estaba disponible para la gente de un muy alto poder adquisitivo.

Para poder acceder a este tipo de inversiones, le recomiendo que se ponga en contacto con su asesor financiero personal a fin de que le brinde la información correspondiente.

xxiii.- Nunca Pague Sus Deudas Primero!

Ahora, puede ser que usted se encuentre en una situación como la siguiente: está realmente interesado con la idea de comenzar a ahorrar y a invertir para poder lograr sus metas financieras.

Quiere ponerse en contacto con un planificador financiero profesional para que lo ayude a establecer sus metas financieras a corto, mediano y largo plazo. Entonces, junto con su asesor financiero realizan su diagnóstico económico financiero personal, y al ver el balance total, resulta que su saldo patrimonial es muy positivo: usted dispone de casa propia, auto y dos ingresos constantes de dinero mensual, su empleo y el de su esposa.

Sin embargo, del diagnóstico surge que Ud. tiene varias deudas por pagar: dos préstamos personales suyos y uno de su esposa, una deuda de tarjeta de crédito que asciende a U$3.000, y el crédito hipotecario de su casa. Al mismo tiempo, viendo sus gastos, se da cuenta que –en razón de las deudas que está Ud. pagando- por mes, prácticamente no le sobra nada para ahorrar.

Entonces, su primer reacción cuál sería? Le apuesto lo que quiera que su impulso natural sería el siguiente: *"lo que Ud. me propone es espectacular y me encanta, pero primero me voy a acomodar económicamente,*

voy a pagar mis deudas y luego sí lo vuelvo a contactar para empezar un buen plan de inversión".

Parece lógico, no?. El instinto natural de supervivencia (en este caso, el temor a no poder pagar las deudas) nos dice que paguemos nuestras deudas primero, que ordenemos la economía y luego, si nos sobra algo, empezar a ahorrar e invertir.

Déjeme decirle algo: Ud. cometería un **Tremendo error** si decidiera hacer eso. Por eso este consejo es tan revolucionario: porque va en contra del instinto natural. Sin embargo este instinto no es más que –nuevamente- el temor. Y este temor nos paraliza y no nos deja dar el paso necesario.

Tenga en cuenta esto: Este consejo que le voy a explicar ahora, es sin dudas el consejo más importante respecto de las inversiones y el ahorro, y se resume en lo siguiente:

"*Nunca pague sus deudas primero*"

Probablemente Ud. esté pensando en este momento que estoy loco….bueno, no puedo negar que algo de loco tengo. Sin embargo, en lo que refiere a este principio, déjeme decirle que no tiene ni un ápice de locura. Por el contrario, es uno de los principios más inteligentes que he aprendido.

De hecho, este principio es la otra cara de la moneda de otro principio fundamental que dice:

"*Páguese a Ud. primero*"

Permítame explicarle los argumentos de porqué este "doble" principio es determinante al momento de comenzar a ahorrar o invertir.

Lo que estos principios nos muestran es la importancia del principal factor a tener en cuenta al momento de invertir: aunque no lo crea, este factor no es el dinero, sino que es El Tiempo.

El tiempo es el único factor en las inversiones y en el ahorro que no puede ser repuesto. El dinero invertido puede variar, puede ser más, puede ser menos. Lo único que si se pierde no puede ser repuesto es el tiempo. En consecuencia, lo que Ud. no está invirtiendo hoy, es dinero que está dejando de ganar mañana.

Vamos a ver un ejemplo para poder demostrar qué es lo que Ud. puede perder por no empezar a invertir.

Supongamos que hoy Ud. tiene unos 30 años de edad. Veamos que pasa si Ud. invirtiera unos U$100 por mes al 12% anual durante 10, 20 y 30 años.

A los 10 años de estar invirtiendo, Ud. habrá colocado unos U$12.000, y tendría unos U$19.500, esto es, más del 50% de lo que Ud. invirtió. Nada mal.

Sin embargo, veamos que pasa más a largo plazo. A los 20 años (o sea cuando Ud. tenga 50 años), va a haber colocado unos U$24.000, y dispondría en su cuenta (al 12% anual) de unos U$79.900. Como puede verse, el interés compuesto ha empezado a hacer de las suyas: la rentabilidad ha sido de dos veces la suma invertida. Nuevamente, para nada mal.

Ahora veamos qué pasa a 30 años (a sus 60 años). Supongamos que Ud. al año 25 decidió dejar de invertir dinero y resulta que el total invertido se detiene en U$30.000. ¿Sería esto algún inconveniente?, me animaría a decirle que no, porque debido a la

"magia del interés compuesto", en su cuenta va a disponer de la "módica" suma de U$260.500.... Casi 10 veces la suma invertida!!!

Ahora, veamos las consecuencias de empezar a invertir tarde:
En el primer caso, imaginemos que Ud. esperó 2 años para empezar a invertir por los motivos que fueran. A sus 40 años, como Ud. no invirtió los dos primeros años, el capital aportado va a ser de U$9.600, y el saldo de su cuenta (al 12% de interés anual de promedio) de unos U$13.200. Como podemos ver, el saldo sería de unos U$6.300 menos que si hubiera empezado a invertir dos años antes.

Sin embargo, esta situación se agrava con el paso del tiempo. Supongamos que –habiendo arrancado a invertir dos años después- continúa invirtiendo. Veamos qué pasa a los 20 años: Recordemos que en el ejemplo que estamos tratando, Ud. a los 20 años de inversión tenía un saldo de cuenta de U$79.900.

Ahora, como Ud. comenzó a invertir dos años después, el capital invertido va a ser de U$21.600, y va a disponer en su cuenta de inversiones de U$61.700, esto es U$18.200 menos que si hubiera comenzado dos años antes.

Veamos ahora a los 30 años. Si Ud. esperó dos años para invertir, su inversión habrá sido de U$30.000 (recordemos que en el ejemplo Ud. había decidido dejar de invertir al año 25), y el saldo de su cuenta de inversiones va a ser de U$207.600. Si tenemos en cuenta que comenzando dos años antes a invertir Ud. tiene en su cuenta unos U$260.500, la diferencia sería de U$52.900!!!!

Por supuesto, seguramente Ud. me pueda decir que U$200.000 no están nada mal....y tiene razón. Sin embargo el precio a pagar es muy alto si se tiene en cuenta que al no invertir los dos primeros

años (por el motivo que sea) Ud. se "ahorró" de invertir U$2.400 y dejó de ganar ya sea U$6.300, U$18.200 o U$52,900.

Esto es lo que se conoce como el *Costo de Oportunidad*. Toda oportunidad que no se toma, tiene un precio. Probablemente, si yo no le cuento el precio que se paga por no comenzar a invertir hoy, Ud. nunca lo habría sabido. Sin embargo, como dicen algunos, la felicidad está en la ignorancia. El punto es que si Ud. está leyendo esto… ya no es más ignorante respecto de esto. Entonces….. ¿Qué va a hacer?. Esa es la gran pregunta.

Ahora, para hacerlo un poco más complejo, digamos que Ud. tiene una deuda de unos U$2.000, a pagarse en los años anteriormente mencionados: 10, 20 o 30. Supongamos que esa deuda tiene un interés anual del 18% sobre el capital. Digamos que se comprometió a pagar cuotas de U$100 por mes (lo mismo que podría invertir en el caso anterior).

¿Qué pasaría si la deuda nunca se pagara pero sí decidiera pagar los intereses?. Veamos: los intereses anuales son de U$360, lo que llevado a 10 años nos daría un ahorro de U$3.600. Nuevamente, el beneficio del ahorro de pagar los intereses de la deuda es claramente inferior al beneficio de empezar a invertir incluso sin pagar la deuda (en este caso, de U$6.300).

Llevado el caso a 20 años, Ud. habrá entonces pagado U$7.200 de intereses. Nuevamente el monto ahorrado resulta muy inferior a los U$18.200 que le costarían haber esperado dos años para comenzar a invertir.

En el caso de 30 años, Ud. habrá pagado unos U$10.800 de intereses. Como vemos, en este caso la diferencia resulta

abrumadora: ahorrarse U$10.800 para haber perdido U$52.900 no parece una decisión muy inteligente.

Con esto no busco alarmarlo, simplemente busco mostrarle y hacerlo tomar verdadera conciencia de lo que Ud. está dejando de ganar al posponer su decisión de invertir. Como dicen por ahí, "*Está dejando dinero arriba de la mesa*"… y mucho.

Conclusión: ya sea que su situación financiera sea cómoda o que se encuentre cubierto de deudas, mi consejo es que empiece HOY mismo a invertir. El dinero (y el tiempo) que ya no invirtió es pasado y no se puede recuperar. No piense en ello, no ganará nada lamentándose. Sin embargo Ud. está a tiempo de generar un muy buen capital para poder tener un muy buen pasar económico en el largo plazo. No postergue la decisión, comience hoy mismo con su plan de inversiones.

Capítulo VIII: Cómo blindar su patrimonio



"No puedo pensar en ninguna necesidad en la infancia tan fuerte como la necesidad de la protección de un padre" (Sigmund Freud)

i.- <u>Toda actividad conlleva riesgos</u>

Si nos ponemos a analizar por un momento las circunstancias de nuestra existencia, no caben dudas de que en los distintos aspectos de nuestra vida cotidiana nos encontramos permanentemente expuestos a riesgos concretos.

En nuestra casa, por ejemplo, estamos expuestos a riesgos como accidentes hogareños como escapes de gas, cortocircuitos o fallas eléctricas, accidentes con elementos cortantes o herramientas de jardinería, incendios u otros que se le puedan ocurrir.

Fuera de nuestra casa, tanto en el ámbito laboral como en la calle, los riesgos aumentan: si somos empleados, podemos ser despedidos o sufrir un accidente o enfermedad laboral; si somos dueños de nuestro propio negocio, corremos el mismo riesgo del emprendimiento, empleados infieles, responsabilidad como

director de la empresa, entre otros riesgos. Si es un profesional, un serio riesgo que corre es el de la mala praxis de su profesión.

En la calle, corremos riesgos como la posibilidad de sufrir accidentes de tránsito, robos, lesiones, injurias, estafas y por supuesto, en todos estos casos, la seria posibilidad de perder la vida o quedar inválido.

En definitiva, vivir la vida implica asumir riesgos constantemente, y en definitiva, eso también es lo que la hace interesante.

Ahora bien, por otro lado, las personas buscamos permanentemente tener mayor seguridad y previsión. No somos amantes de los cambios abruptos, y mucho menos si esos cambios implican un daño o un perjuicio en nuestra contra.

Es por este motivo que aparece la protección patrimonial. Porque este tipo de riesgos, en mayor o menor medida, implican un perjuicio económico para quien los sufre, su familia o su empresa; y si esto no fue debidamente previsto, el impacto puede llegar a ser catastrófico.

Pero seguramente Ud. se pregunte, ¿cómo puede ser previsto un riesgo de este tipo?

Esa es justamente la función de la protección patrimonial: Debido a que no sabemos a ciencia cierta el momento en que van a hacerse efectivos estos riesgos, la manera de preverlos es estar preparados y debidamente cubiertos para cuando sucedan.

Pero, ¿cómo nos preparamos? Mediante el uso de las herramientas correspondientes.

ii.- Importancia de la protección patrimonial

Ahora, ¿por qué es importante la protección patrimonial?

En primer lugar, la protección patrimonial nos da **Tranquilidad** ya que si estamos protegidos, nos sabemos debidamente cubiertos ante los riesgos potenciales que nos acechan.

Por ejemplo, si Ud. es propietario de un seguro de vida por un valor de un millón de dólares, seguramente tiene la tranquilidad de que si fallece, su familia tendrá el respaldo financiero suficiente para continuar su vida con normalidad desde el punto de vista económico.

En segundo lugar la protección patrimonial nos brinda **Seguridad**, ya que tenemos la certeza de que si sucede algún tipo de accidente o suceso indeseado, tendremos la cobertura suficiente para afrontar la circunstancia.

En tercer lugar, la protección patrimonial nos brinda **Libertad** desde el punto de vista financiero, ya que por una módica suma anual, Ud. tendrá la libertad de disponer de sus ahorros a su antojo.

Un ejemplo típico de la libertad económica que nos da es el siguiente: supongamos que a sus 45 años de edad, Ud. posee un fondo de ahorros para casos extraordinarios como su muerte, invalidez o incluso una enfermedad crítica que le implique un desembolso muy importante de dinero.

En ese fondo, Ud. ha logrado ahorrar, supongamos una suma de unos U$70.000; y como esa suma está destinada para los fines mencionados, el dinero para Ud. es "intocable".

Una efectiva herramienta de protección patrimonial, le proveerá a Ud. de esa suma (sino mucho mayor!) a un costo irrisorio. Así, al reemplazar su fondo por la herramienta, automáticamente ese dinero quedará a su entera disposición para ser utilizado.

iii.- <u>Cómo afrontar los riesgos</u>

En la realidad, existen diversas maneras de afrontar los riesgos. A pesar de que las herramientas de protección patrimonial existen hace mucho tiempo y mucha gente incluso en algún grado las utiliza sin saberlo, la mayoría de las personas consciente o inconscientemente deciden no proteger su patrimonio.

Los humanos somos animales que por desgracia escarmentamos con la experiencia, y no siempre. El caso real que cité en el punto ix del capítulo V es un claro ejemplo de esto que le estoy mencionando: consciente o inconscientemente esa familia decidió no protegerse.

Sin embargo, de un modo u otro, debido al instinto de supervivencia, todos tenemos alguna manera de afrontar el riesgo. A continuación las diferentes formas que generalmente utilizamos:

A) *Evitar el riesgo*: cosa por demás improbable –sino imposible- pues si llevamos una vida relativamente normal con circunstancias típicas de cualquier persona, como lo vimos anteriormente estamos expuestos a riesgos. Incluso aunque nos quedemos escondidos en nuestro hogar.

B) *Prevenir los riesgos*: en este caso lo que hacemos es realizar proactivamente las acciones que puedan hacer que

disminuyan ciertos riesgos: por ejemplo no fumar disminuye el riesgo de muerte, o colocar una alarma en su hogar disminuye la posibilidad de robo.

C) *Retener los riesgos*: sin lugar a dudas, esta posibilidad es la más costosa de todas, ya que se trata de que Ud. afronte las pérdidas causadas cuando los riesgos se transforman en realidad. Por ejemplo, si Ud. no tiene asegurada su casa contra incendios, y su casa se incendia por completo, deberá afrontar de su propio bolsillo dicha pérdida.

D) *Trasladar los riesgos*: esta es la decisión, a mi criterio, más inteligente ya que por un costo muy bajo, trasladamos el riesgo hacia un tercero quien se hace cargo de las pérdidas ocasionadas por el hecho ocurrido. Siguiendo con el caso anterior, si Ud. sí había asegurado su casa contra incendios, entonces el riesgo fue trasladado hacia su compañía de seguros quien se hace cargo de las pérdidas.

Demás está decir que personalmente recomiendo la última opción como medida para afrontar los riesgos sobre su patrimonio. Por supuesto que tiene un cierto costo (que por cierto, en general es un costo bajo dependiendo de ciertos factores), pero le aseguro que el costo de estas herramientas siempre será muchísimo menor que tener que uno responder con dinero de su bolsillo ante los acontecimientos.

iv.- Distintas herramientas de protección patrimonial

Dentro de las herramientas de protección patrimonial, encontramos dos grupos a saber: a) Los seguros; y b) Las herramientas jurídicas.

a) Los seguros: el seguro es la herramienta de protección patrimonial por excelencia. Desde el punto de vista jurídico, es el contrato sujeto a condición mediante el cual una parte (la empresa aseguradora) se compromete a responder económicamente ante la concreción de un riesgo a cambio de que la otra parte pague una prima determinada.

Es un contrato sujeto a condición, es decir, para que la empresa aseguradora pague la indemnización acordada, es necesario que se dé la condición, o sea, el siniestro. Hasta ese momento, el asegurado está obligado a pagar las primas (el costo de la protección) correspondientes.

A su vez, los seguros en términos generales se dividen en seguros *personales* donde el bien asegurado es la persona misma, y seguros *patrimoniales* donde lo que se asegura es una cosa, como una casa, un campo, un automóvil o mercadería, para poner como ejemplos. Dentro de los seguros personales encontramos distintos riesgos que deben ser asegurados y que pueden afectar el patrimonio de una persona considerablemente si ésta no se encuentra protegida.

Entre estos riesgos se encuentran (yendo de lo más leve a lo más grave) los siguientes: las **enfermedades**, los **accidentes**, la **invalidez** y la **muerte** que puede sufrir una persona.

Como podemos ver, estos riesgos –si no se encuentran debidamente cubiertos- en caso de suceder y no contar con la debida protección, pueden llegar a afectar el patrimonio personal de una manera tremenda.

Por ejemplo en el tema **salud**, ¿qué pasaría si Ud. sufriera hoy una enfermedad crítica?, y cuando digo "crítica" me refiero a ese tipo de enfermedad que requiere un tratamiento de miles de dólares

semanales, como un cáncer terminal o un ataque cerebro vascular... ¿Su seguro de salud lo cubre?, le gustaría a Ud. atenderse por el mejor médico especialista de esa enfermedad del mundo, ¿verdad?, ¿su sistema de medicina prepaga se lo permite o tiene que afrontar Ud. ese gasto?

¿Qué pasaría si Ud. sufriera un accidente y quedara con una **invalidez** permanente, como parálisis en las piernas, o sea, paralítico?, ¿cómo cambiaría su vida?, ¿podría trabajar normalmente?, ¿cómo se manejaría en su casa?, ¿no debería reacondicionarla completamente?, ¿dispondría del dinero suficiente para afrontar una situación como esta?

Ahora, yendo aún más lejos en lo que respecta a la **muerte**: ¿qué pasaría si Ud. muriera hoy mismo?, ¿su familia está preparada para esta situación?, ¿seguirían recibiendo algún tipo de ingreso o de pensión por su fallecimiento?, si es así, ¿de cuánto sería el ingreso?, ¿cuánto dinero dejaría de recibir su familia?, ¿cuántos dependen de Ud. y sus ingresos?

Todas estas son preguntas que usualmente no nos preguntamos porque naturalmente tendemos a evitar este tipo de temas. A nadie le gusta pensar siquiera por un segundo que puede fallecer hoy mismo o que puede sufrir algún tipo de enfermedad terminal o invalidez permanente. Sin embargo, son cosas que suceden diariamente y con frecuencia. Basta asistir un día a la guardia de algún hospital o clínica y verá que lo que digo es cierto.

Para cada uno de estos riesgos existe una herramienta financiera de protección que sirve para cubrir las consecuencias económicas.

En lo que respecta al riesgo de las enfermedades, la herramienta fundamental que se impone para proteger el patrimonio es el **seguro de salud**.

El seguro de salud privado existe en razón de que los sistemas estatales no siempre logran cubrir todas las enfermedades, o si los cubren, la persona no siempre puede elegir con qué profesional de la medicina tratar la enfermedad.

En países en desarrollo, existen empresas privadas prestadoras del servicio de salud que muchas veces –debido a los altos costos implicados- derivan al paciente a los médicos que le corresponden de acuerdo al tipo de plan de salud del que sea titular.

Sin embargo, aún disponiendo de un plan de salud "Premium", muchas veces el paciente no es libre de elegir el profesional que lo va a tratar. ¿Por qué es esto así?, muy simple, los profesionales más prestigiosos del mundo, la mayoría de las veces trabajan de manera privada y no se encuentran afiliados a ningún sistema de medicina prepaga.

Entonces, en estos casos, el paciente si quisiera tratarse con el mejor profesional, deberá poner dinero de su bolsillo para ello, y la sola consulta puede costarle varios cientos de dólares. Ni hablar del tratamiento o de una cirugía.

Sin embargo, si el paciente en cuestión dispone de un seguro de salud de primera línea, ese gasto puede ser debidamente cubierto y reintegrado en su totalidad al paciente por parte de la empresa aseguradora.

El **seguro de disability o incapacidad** es aquel mediante el cual se cubren los riesgos de, justamente, incapacidad o inhabilidad,

tanto si la incapacidad es parcial o total, temporaria o permanente.

Este tipo de seguro es muy específico y es en verdad uno de los más importantes, ya que en la vida real, las probabilidades de sufrir algún grado de incapacidad son mucho más altas que las de fallecer. Quizá la gran diferencia radica en que el fallecimiento es algo que va a suceder seguro (a pesar de que no sabemos cuándo) en cambio, la incapacidad puede no suceder.

Ejemplos de este tipo de siniestros son, la pérdida o inhabilidad de alguno de los miembros, como una mano o ambas, una pierna o ambas, un ojo o la vista, la audición, el habla, la capacidad motriz.

Por otro lado, este tipo de seguros cubre también lo que comúnmente se llama el "lucro cesante". Es decir, si debido a un accidente u otro motivo, perdiéramos la capacidad laboral temporaria durante un período de tiempo determinado, el seguro de disability otorga una renta semanal al asegurado con la finalidad de suplir los ingresos que no puede generar debido a la enfermedad o incapacidad.

Por último, el riesgo personal que la mayoría de las personas teme es el riesgo de la muerte o fallecimiento. Las personas son protegidas de este riesgo a través de la herramienta financiera conocida como **seguro de vida**.

El seguro de vida (o más bien, seguro de muerte) lo que hace es otorgar protección en caso de fallecimiento a través del pago de una suma de dinero llamada "beneficio" o indemnización.

En realidad, técnicamente, en el caso del seguro de vida a quien se protege no es al asegurado, sino a sus seres queridos. El asegurado

establece en su póliza quiénes serán los beneficiarios de la indemnización en caso de que él fallezca.

Ahora, ¿dónde radica la importancia del seguro de vida?
Radica en lo siguiente: la realidad nos muestra que hoy en día no son muchas las personas que disponen de un patrimonio suficiente como para que su familia lleve una vida económicamente tranquila en caso de que fallezca quien lleva los ingresos al hogar.

Entonces, aquí es donde toma importancia el seguro de vida, ya que en caso de que muera el sostén económico de la familia, inmediatamente los beneficiarios se hacen de una suma importante de dinero que si bien no les dejará la vida solucionada (o sí, dependiendo de monto del seguro), ayudará a la familia a no pasar problemas financieros mayores en un momento tan difícil.

Por otro lado, el seguro de vida no sólo es útil para quienes no disponen de un gran patrimonio, sino que también las personas de mucho dinero deciden utilizar esta herramienta por ciertos beneficios que lo caracterizan.

Uno de estos beneficios es la *liquidez*. Muchas veces una familia puede disponer de un gran patrimonio como inmuebles o títulos valores que no resultan fácil de liquidar o donde quizá lo aconsejable no es liquidar esos bienes. En este caso, el seguro de vida le brindará a esta familia la liquidez necesaria para no tener que malvender los otros bienes.

Otros tipos de seguros personales importantes, son los seguros de **responsabilidad civil**. Estos seguros son para cubrir los riesgos que surgen de una determinada actividad profesional o función,

como el ejercicio de la medicina, la abogacía, la contabilidad o la dirección de una empresa.

En los casos de los profesionales, ellos serán responsables por el ejercicio de su profesión, tanto ante los propios pacientes o clientes como ante terceros.

En el caso de los directores de sociedades, ellos serán responsables por los actos de la sociedad, tanto ante los empleados como ante terceros.
Lo importante en estos casos, es que este tipo de seguros cubre a los profesionales y directores personalmente, es decir, que si ellos no disponen de esta cobertura, deberán responder con su propio patrimonio personal ante un eventual reclamo judicial.

Por último, los **seguros patrimoniales** son los más conocidos por la mayoría de las personas.

Se trata de aquellas herramientas financieras que protegen el patrimonio de una persona, una familia o una empresa mediante la cobertura de bienes materiales, como puede ser un inmueble (una casa, un edificio, un campo) o un mueble (un automóvil, una máquina, un buque, una carga, entre otros).

La falta de cobertura en estos tipos de riesgos, puede llevar a una familia o empresa directamente a la quiebra. Personalmente he conocido el caso de una familia de mi ciudad de origen que sufrió el incendio de la casa donde habitaba, literalmente perdieron absolutamente todo lo que tenían. Fue un caso conocido en el pueblo donde afortunadamente el caso movilizó a mucha gente que luego ayudó a la familia. Sin embargo, como no disponían de un seguro contra incendios, les llevó años recuperarse económicamente de semejante golpe.

Lo mismo puede suceder si Ud. no dispone de un seguro que cubra los riesgos de su automotor. No sólo porque si le robaran el auto lo perdería, sino que lo más grave sería que Ud. atropellara alguna persona sin tener el auto asegurado. Le aseguro que la demanda civil que sufriría podría llevarlo directamente a la ruina. Tan es así que en casi todos los países está prohibido circular en un vehículo que no se encuentra asegurado.

b) Las sociedades: la sociedad es la herramienta *jurídica* de los negocios por excelencia, que tienen como objetivo proteger a las personas físicas en lo que respecta a responsabilidad económica y financiera.

La sociedad es un instrumento *jurídico*, esto quiere decir, que es creado por la ley. Los estados permiten la creación de sociedades por las personas para que puedan hacer negocios protegiéndose de los riesgos que ello conlleva.

Otro aspecto importante de las sociedades es que en la mayoría de los países se componen de dos o más socios. Sin embargo, en otros países desarrollados (por ejemplo, Estados Unidos) está permitida la constitución de la sociedad unipersonal, es decir, de un solo socio.

Teniendo en cuenta la responsabilidad que les cabe a los socios de una sociedad, existen distintos tipos de sociedades. Las más típicas son las siguientes:

1.- Sociedades de hecho: se da cuando dos o más personas se unen para hacer negocios sin formalizar la relación más que con la palabra. Aquí los socios son responsables siempre por sus acciones a nivel personal y a nivel societario. Ante cualquier

hecho de riesgo, responden siempre personalmente con su patrimonio.

2.- Sociedad de responsabilidad limitada: en este caso, la responsabilidad de los socios se encuentra limitada ya que la sociedad responderá por los hechos riesgosos hasta el capital que hayan aportado los socios. Todo lo que exceda del capital, deberá ser asumido por éstos personalmente con su patrimonio. En Estados Unidos, estas sociedades se conocen como LLC (Limited Liability Company). Las acciones en este tipo de sociedad son nominativas, es decir, que se emiten a nombre de los accionistas.

3.- Sociedad Anónima: aquí la responsabilidad por los hechos riesgosos es asumida en su totalidad por la sociedad, ya que, como lo dice su nombre, sus accionistas son anónimos, es decir, sólo los accionistas de la sociedad saben que son tales. En general las acciones de este tipo de sociedades son al portador, no nominativas, o sea que es dueño de las acciones quien las tiene en su poder, y pueden ser compradas y vendidas por sus accionistas.

Si Ud. hace negocios a título personal, y comienza a tener cierto nivel de crecimiento, tarde o temprano se verá en la situación de tener que constituir una o más sociedades para poder continuar y aumentar el crecimiento de su negocio.

Además, otra de las características fundamentales que tienen las sociedades es que son excelentes vehículos para obtener beneficios impositivos. Como el estado entiende que las sociedades son productoras de crecimiento económico, y este crecimiento es bueno para la sociedad, el estado premia a las sociedades dándole ciertos beneficios impositivos que las personas físicas no tienen.

Por último, si Ud. ya dispone de sociedades en su negocio a nivel local, seguramente deberá evaluar su estrategia societaria a nivel internacional para poder diversificar aún más el riesgo del negocio, y así continuar creciendo con su negocio a nivel mundial, si es lo que busca.

En todo caso, siempre consulte a un profesional especialista en estos temas, puede ser un abogado, un contador o un asesor financiero, pero siempre asesórese ya que de esta manera se ahorrará mucho dinero en el futuro.

C) Fideicomiso: El fideicomiso (en inglés "*Trust*"), es una herramienta jurídica de protección patrimonial cuyo beneficio principal es proteger el patrimonio personal de cualquier injerencia de terceros, ya sea particulares o incluso el estado, y que, en definitiva se cumpla la voluntad del titular de dicho patrimonio.

Técnicamente, el fideicomiso es un contrato entre dos partes, el fideicomitente (o "donante"), y el fideicomitido o albacea (o "administrador"), mediante el cual se establece la creación de un fideicomiso, para que en un determinado momento esos bienes pasen a titularidad del fideicomisario (o "beneficiario").

Ahora, ¿cómo funciona el fideicomiso?

Una vez creado el fideicomiso, el "donante" de deshace de la titularidad de su patrimonio a favor de ese fideicomiso bajo ciertas condiciones y directivas establecidas por el donante.

Ingresados los bienes al fideicomiso, quedan bajo la órbita del "administrador" del mismo, quien deberá cumplir las condiciones

y directivas establecidas por el "donante". Sin embargo el "donante" en ese momento no tiene derechos sobre los bienes.

La condición fundamental que establece el "donante", es que en un determinado momento (puede ser por ejemplo, al momento de la muerte del donante), los bienes que se encuentran en el fideicomiso, pasen a titularidad del "beneficiario". Este "beneficiario" puede ser un tercero o incluso el mismo "donante".

Interviene así, entonces, una tercera parte, el fideicomisario (o "beneficiario"); sin embargo su voluntad puede o no intervenir en el contrato.

Para ponerlo gráficamente, voy a trascribir lo que el experto en finanzas Xavier Serbia nos dice en su libro "*Pregúntale a Xavier*":

"*¿Qué es un fideicomiso? El fideicomiso (en inglés se le conoce como* trust*), es una entidad que se crea con el fin de beneficiar a alguien. Un fideicomiso es como un cubo donde se depositan los activos con el fin de ser administrados para beneficio de alguien, un tercero. Cuando se dice que los activos se han puesto en un* trust*, lo que quiere decir es que los activos –desde dinero hasta propiedades- han pasado a ser parte de ese cubo*".[10]

¿Cuáles serían entonces los **beneficios** de un fideicomiso desde el punto de vista de la protección patrimonial? Veamos.

En primer lugar, hay un beneficio desde el punto de vista <u>impositivo</u>, ya que este "vehículo" en muchos países está exento de impuestos.

[10] Serbia, Xavier, "Pregúntale a Xavier", Ed. Aguilar, 2011, pág. 327

En segundo lugar, brinda dirección y control sobre el patrimonio del "donante", quien dará las directivas correspondientes al administrador.

En tercer lugar otorga privacidad para todas las partes que intervienen en el acuerdo.

En cuarto lugar, le brinda al "donante", discrecionalidad total respecto de los activos, dándole completa libertad para elegir quién será el beneficiario del fideicomiso y qué es lo que se va a hacer con aquellos.

Como desventaja respecto del fideicomiso, podemos decir que al tratarse de una herramienta jurídica "sofisticada", tiene un costo alto para quien lo quiere constituir, ya que deberá intervenir un abogado y en algunos casos incluso un notario.

Por eso, el fideicomiso es una herramienta recomendable para personas que disponen de un patrimonio importante.

v.- "Check list", decisiones y acción

En lo que refiere a "protección patrimonial", resulta de mucha utilidad hacer una especie de "check list" o lista de chequeo, para determinar en qué medida estamos protegiendo nuestras finanzas y nuestros sueños. Pues en última instancia, esto es lo que buscamos cuando queremos lograr la libertad financiera: cumplir nuestros sueños.

Los principales seguros a tener en cuenta para una correcta protección patrimonial, son los siguientes:

- Seguro de vida: cubre a la o las personas que son sostén económico de un hogar, una empresa (el caso de un hombre clave para el negocio) u otra institución.
- Seguro de incapacidad (Disability): cubre al asegurado de los riesgos de contraer una incapacidad parcial o total, temporaria o permanente, accidentalmente o no.
- Seguro de salud: cubre a la persona de las enfermedades y circunstancias que pueden generar cualquier tipo de intervención médica, quirúrgica o no, con o sin tratamiento y medicaciones.
- Seguros patrimoniales: son los seguros que cubren los bienes de las personas, como la casa, el automóvil, los muebles, etcétera.
- Otros seguros: también resultan importantes otro tipo de seguros como el de Responsabilidad de Directores de Empresas (cubre a los directores de una empresa por sus actos en nombre de ella), Responsabilidad Profesional (cubre a los profesionales por los actos consecuencia de su profesión), Seguro de Carga (cubre los daños que pueda sufrir una determinada carga durante su traslado de un lugar a otro).

En lo que refiere a sociedades, mi consejo es que se asesore con un abogado especialista, contador o asesor financiero para que lo ayude a determinar si lo que su empresa necesita es una determinada figura societaria como una sociedad anónima, una sociedad de responsabilidad limitada, una sociedad civil, una fundación, una cooperativa, una unión transitoria de empresas, o cualquier otro tipo de entidad jurídica.

vi.- Asesoramiento, sistemas y hábitos

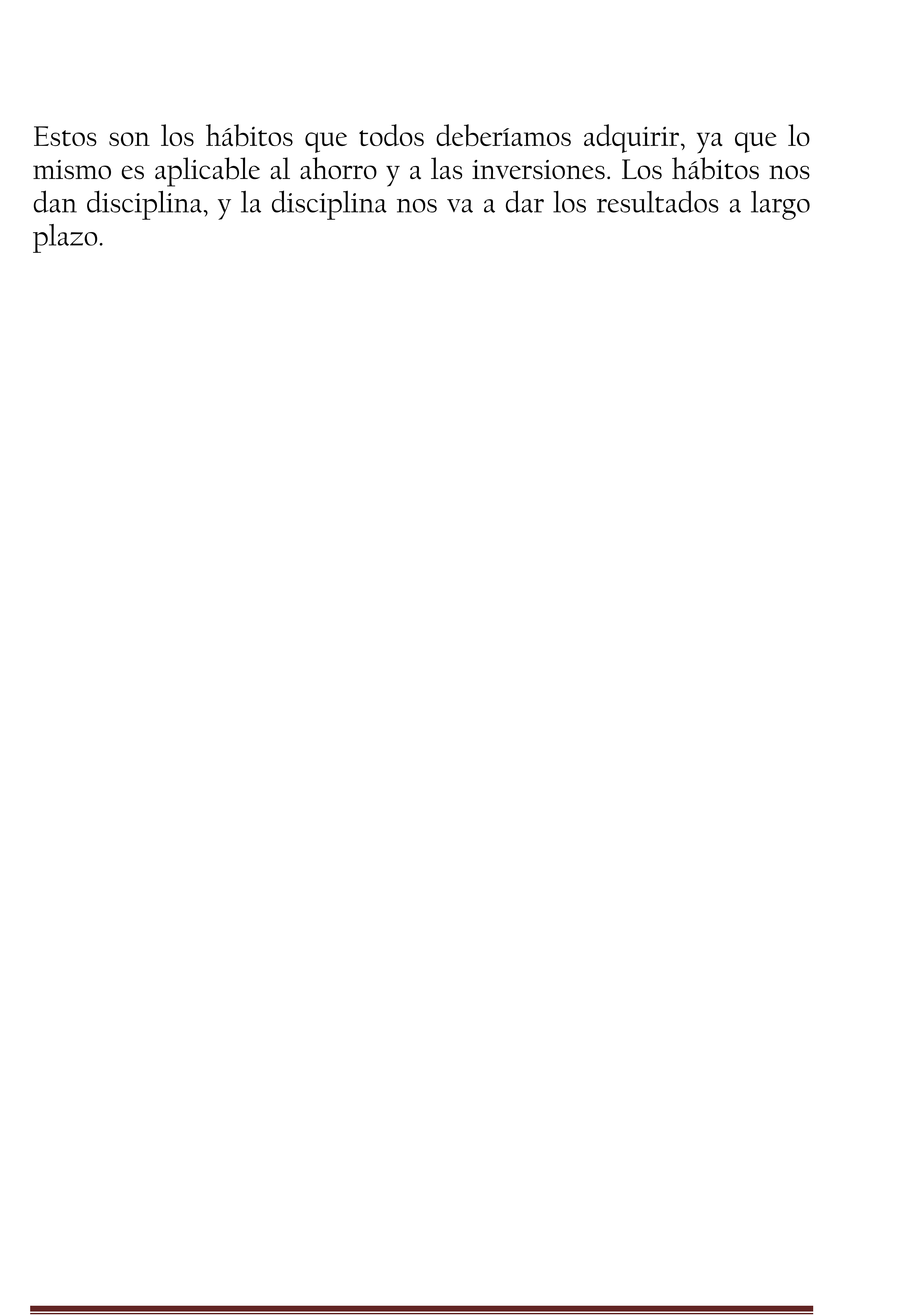
En los temas de protección patrimonial, así como en temas de inversiones, resulta fundamental disponer de *asesoramiento profesional*. El motivo radica en que un asesor profesional conoce acabadamente todo lo que refiere a la protección, ya sea los distintos productos que se encuentran en el mercado y cuáles necesita el cliente, conoce las distintas empresas y su funcionamiento y prestigio, y conoce los precios.

El correcto asesoramiento le va a costar dinero, pero le va a hacer ahorrar muchísimo más dinero en el futuro, pues no hay nada más costoso que comprar un mal seguro (que no le pague el beneficio al momento del siniestro, por ejemplo) o hacer una mala inversión.

En segundo lugar, es fundamental que Ud. establezca un *Sistema* para el pago de sus seguros. Esto es, realizar la inversión mensualmente, trimestralmente, o anualmente, pero de manera sistemática.

Cuando digo de manera "sistemática", me refiero a que Ud. ni siquiera tenga que pensar que tiene que hacer el pago. Por eso, lo ideal para establecer una forma de pago sistemática es el uso de una tarjeta de crédito, o en su defecto, establecer un débito automático en su cuenta. De esta forma, Ud. no tendrá que preocuparse por el vencimiento de sus productos.

Por último, establecer un sistema de pago de sus productos, hará que, con el tiempo, Ud. adquiera el *Hábito* de estar protegido financieramente. Se acostumbrará a tener la sana sensación de estar protegido financieramente, y eso hará que valore cada vez más sus productos.



Estos son los hábitos que todos deberíamos adquirir, ya que lo mismo es aplicable al ahorro y a las inversiones. Los hábitos nos dan disciplina, y la disciplina nos va a dar los resultados a largo plazo.

Capítulo IX: Sucesiones. Dejar soluciones en lugar de problemas



"Cada instante de la vida, es un paso hacia la muerte" (Pierre Corneille)

i.- <u>Qué pasa si Ud. o su pareja mañana NO están (fallecen)</u>

Alguna vez se hizo usted esta pregunta?
¿Qué va a pasar con su familia cuando usted haya partido de este mundo?
¿Qué va a pasar con sus bienes cuando usted ya no esté en esta vida?
¿Dejará librada la distribución de sus bienes a las leyes de su país o preferiría disponer de sus bienes del modo que usted cree que es lo mejor?
¿Las normas de su país le permiten disponer libremente de la totalidad de sus bienes o solamente de una parte?

Si usted tiene o ha tenido matrimonio o ha estado en concubinato o ha tenido hijos, hermanos o parientes, y tiene en su patrimonio, casa, autos, dinero en efectivo, títulos valores, o cualquier otro tipo de bienes, debería pensar en su *Planificación Sucesoria*.

Por ejemplo, si usted es el único sostén económico de su hogar, ¿ha pensado que sucedería si mañana falleciera?

ii.- Importancia de la planificación sucesoria

Ahora, usted puede estarse preguntando porqué es importante planificar su sucesión. Bueno, déjeme decirle que no lo puedo ayudar con esa respuesta, pues se trata de una cuestión muy personal, y le voy a explicar porqué.

Cuando uno comienza a pensar qué es lo que va a suceder después de muerto con la gente que le sobrevive, en realidad no está pensando en SU PROPIO beneficio, sino en el bienestar de sus seres queridos.

Entonces, lo importante aquí no es el beneficio que le puede encontrar usted a la planificación sucesoria, sino el beneficio que la buena planificación sucesoria implica para sus seres queridos.

Los beneficios que van a encontrar sus seres queridos con una buena planificación sucesoria son los siguientes:

Evitar conflictos: una buena planificación sucesoria busca prever las distintas situaciones que pueden llegar a darse una vez que el titular del patrimonio fallece.
Muchos de nosotros hemos conocido casos donde luego del fallecimiento de una persona de gran riqueza, comienzan a surgir infinidad de problemas entre conyuges y ex conyuges, hijos de varios matrimonios, hermanos y medio-hermanos, y porqué no, amigos y acreedores que quieren buscar su tajada.

Libertad de disposición: una buena planificación sucesoria le permitirá poder *realmente* llevar a cabo su "última voluntad". Y

enfatizo la palabra "realmente" porque en muchos países las leyes limitan la libertad de disposición del titular de los bienes.

Un claro ejemplo de esto, es la institución legal que rige en mi país natal, Argentina, llamada "legítima": es una determinada porción del patrimonio del causante (fallecido) de la cual éste no puede disponer libremente porque por ley le corresponde sí o sí a su cónyuge y a sus hijos.

O sea, sobre esta parte del patrimonio, el dueño de los bienes no tiene libertad, solamente por lo que excede.

Entonces, una buena planificación sucesoria, lo que busca son las estrategias y herramientas para que el dueño de los bienes pueda disponer libremente de la TOTALIDAD de su patrimonio para que se cumpla verdaderamente su última voluntad.

Confidencialidad: Una buena y profesional planificación sucesoria, le brinda al dueño del patrimonio, completa confidencialidad respecto de la disposición de los bienes.

Si así lo quisiera, nadie más que él podría tener acceso a la información sobre qué sucederá con su patrimonio cuando ya no esté en este mundo.

Este aspecto resulta determinante para que el titular de los bienes lleve una vida tranquila y sin presiones respecto de sus seres queridos en lo que refiere a qué sucederá con su patrimonio cuando ya no esté.

Seguridad jurídica: Una buena y profesional planificación sucesoria buscará que la disposición patrimonial se realice en

aquellos lugares del mundo donde más se respete la voluntad del causante y sobre todo, donde más se respete la ley.

Todos sabemos que resulta muy molesto tener que sufrir las embestidas del Estado con sus impuestos o de los acreedores o incluso familiares inesperados que pretenden tomar su parte en la sucesión de los bienes.

Con una buena planificación sucesoria, esto resulta muy fácil de resolver.

Estos en definitiva, son algunos de los beneficios que tendrán sus seres queridos si usted resuelve realizar una buena planificación sucesoria. Le aseguro que se lo agradecerán eternamente.

iii.- Distintas herramientas de planificación sucesoria

Dentro de las herramientas de planificación sucesoria, podemos encontrar las siguientes:

A.- **El Testamento**: es la herramienta sucesoria por excelencia. Mediante esta herramienta, el causante dueño de los bienes, deja asentada su última voluntad.

Dependiendo del país de que se trate, el testamento tendrá más o menos limitaciones respecto de las formas y de la disposición de los bienes.

Por ejemplo, en Argentina, una persona solamente puede utilizar testamento para aquella parte de los bienes que no se encuentra dentro de la legítima[11].

[11] La legítima, es aquella parte del patrimonio que la ley establece debe ser heredada forzosamente a favor de ciertos herederos. Dichos herederos tienen derecho a esta porción sin importar la voluntad del causante, por eso se los llama “herederos forzosos”.

B.- **El Fideicomiso:** este instituto, es un contrato entre partes que se compone del siguiente modo: el fideicomitente "A" es quien emite el fideicomiso. Al emitir el fideicomiso, lo que hace es deshacerse de sus bienes poniéndolos a disposición de un fideicomisario "B", quien hace de depositario de los bienes.

Al mismo tiempo el fideicomitente "A" establece en el contrato que al momento de su fallecimiento, los bienes pasen el beneficiario "C".

Entonces, en ese momento, el fideicomisario "B" transmite los bienes al beneficiario "C", cumpliendo así con la voluntad de "A".

Seguramente usted se preguntará: *pero si pone a disposición sus bienes supongamos a los 50 años, y no fallece hasta los 75, ¿qué sentido tiene deshacerse de los bienes durante 25 años?, los bienes están para disfrutarlos...*

Estamos totalmente de acuerdo. Lo que sucede, es que en la gran mayoría de los casos, en el contrato se establece que el administrador del fideicomiso es justamente el fideicomitente "A". Por lo tanto, "A" va a utilizar y disponer de los bienes en vida como si fuera el dueño –cosa que formalmente no es-.

El fideicomiso además tiene ciertos beneficios para quien lo emite ya que es una muy buena manera de sacar bienes del patrimonio.

Al hacer esto, se evita que los acreedores o el mismo gobierno de turno vaya contra los bienes de "A", pues esos bienes no se encuentran más a su nombre, por lo tanto no son de su propiedad. Al menos, formalmente...

Otro beneficio importante es la confidencialidad, ya que al ser un contrato entre partes, solamente serán estas quienes tendrán conocimiento de la existencia del fideicomiso.

C.- **El Seguro de Vida:** como este tema ya lo hemos visto anteriormente, voy a transcribir lo que dije al respecto:

El seguro de vida (o más bien, seguro de muerte) lo que hace es otorgar protección en caso de fallecimiento a través del pago de una suma de dinero llamada "beneficio" o indemnización.

En realidad, técnicamente, en el caso del seguro de vida a quien se protege no es al asegurado, sino a sus seres queridos. El asegurado establece en su póliza quiénes serán los beneficiarios de la indemnización en caso de que él fallezca.

Ahora, ¿dónde radica la importancia del seguro de vida?

Radica en lo siguiente: la realidad nos muestra que hoy en día no son muchas las personas que disponen de un patrimonio suficiente como para que su familia lleve una vida económicamente tranquila en caso de que fallezca quien lleva los ingresos al hogar.

Entonces, aquí es donde toma importancia el seguro de vida, ya que en caso de que muera el sostén económico de la familia, inmediatamente los beneficiarios se hacen de una suma importante de dinero que si bien no les dejará la vida solucionada (o sí, dependiendo de monto del seguro), ayudará a la familia a no pasar problemas financieros mayores en un momento tan difícil.

Por otro lado, el seguro de vida no sólo es útil para quienes no disponen de un gran patrimonio, sino que también las personas de mucho dinero deciden utilizar esta herramienta por ciertos beneficios que lo caracterizan.

Uno de estos beneficios es la *liquidez*. Muchas veces una familia puede disponer de un gran patrimonio como inmuebles o títulos valores que no resultan fácil de liquidar o donde quizá lo aconsejable no es liquidar esos bienes.

En este caso, el seguro de vida le brindará a esta familia la liquidez necesaria para no tener que malvender los otros bienes.

Estas son algunas de las herramientas sucesorias que se utilizan para poder disponer lo más libremente posible del patrimonio propio.

Sin dudas que la utilización de estas herramientas deberá estar justificada. O sea, el patrimonio lo debe valer, ya que llevar adelante estas estrategias de protección patrimonial tiene un costo en honorarios de abogados o notarios públicos que no todo el mundo está dispuesto a solventar.

Sin embargo, son herramientas sofisticadas de protección que le evitan a los dueños del patrimonio y a sus sucesores, muchísimos y carísimos sinsabores que generalmente surgen cuando fallece una persona rica.

iv.- Qué pasa si Ud. y/o su pareja mañana SI están?

La otra cara de la moneda es lo que uno espera que suceda, es decir, no morir antes de tiempo y llegar a la edad del retiro.

Sin embargo, así como hay que prepararse ante la posibilidad de fallecimiento, también es necesario prepararse para el retiro. Es más, las estadísticas demuestran que es mucho más probable que lleguemos a la edad de retiro a que fallezcamos antes de tiempo.

Sin embargo, por más insólito que parezca, del mismo modo que la mayoría de la gente no prevé la posibilidad de fallecer o incluso de sufrir algún tipo de accidente o invalidez, tampoco prevé su retiro. La gente no se imagina dejando de trabajar a los 60 o 65 años, ya sea por opción o forzosamente.

A pesar de esto, hoy más que nunca resulta determinante preparase para el retiro. ¿Por qué? Porque en nuestros días –y cada vez más- a medida que la ciencia avanza, la expectativa de vida de las personas se encuentra en los países desarrollados, cerca de los 90 años, y en poco tiempo, esa expectativa va a pasar los 100 años. En definitiva, todos queremos vivir más tiempo y con mejor calidad de vida.

Entonces, si esto es así, tenemos que pensar seriamente de qué vamos a vivir desde los 60/65 años hasta el final de nuestros días, ya sea a los 80, 90 o 100 años. La realidad es que tenemos un segmento de al menos 20 años que tenemos que cubrir económicamente.

A esto debemos sumarle que seguramente a esa edad incurriremos en gastos médicos importantes, viajes, etcétera. Todo esto, cuesta dinero. Entonces, ¿cómo pensamos solventar esos gastos? La solución tenemos que comenzar a buscarla hoy mismo, no dejar pasar el tiempo, porque cada día que dejamos de ahorrar para nuestro retiro, es menos dinero que vamos a tener cuando lo necesitemos.

v.- Importancia de planificar el retiro

Por todos estos motivos es que resulta evidente que debemos empezar a planificar nuestro retiro si aún no lo hemos hecho.

Por otro lado, quizá desde un punto de vista más emocional, disponer de un retiro económicamente tranquilo implica no sólo pensar en uno mismo y su pareja, sino en toda la familia. Si usted no dispone del dinero suficiente para su retiro, lamento informarle que se convertirá en una carga para sus hijos y sus parientes. Y personalmente creo que no hay nada más triste que esto.

Le voy a poner un ejemplo para que vea cómo solemos tomar las decisiones usualmente, y la gravedad que estas decisiones pueden tener en nuestro futuro.

Como ya lo hemos visto, el ahorro resulta un aspecto fundamental de todo plan financiero a largo plazo. Sin embargo, también resulta importante para el corto y el mediano plazo. Un ejemplo del corto plazo serían las vacaciones. Si queremos tomar unas vacaciones en el verano, forzosamente tendremos que tener dinero ahorrado para poder costear el alquiler de una casa en el lugar a vacacionar, y para poder vivir y gastar en salidas, comida, y todo lo que implica irse de vacaciones.

Por otro lado, un ejemplo de mediano plazo podría ser alguna celebración importante, como la fiesta de años de casados o el mundial de fútbol 2014. En estos casos, tendremos que ir ahorrando con un poco más de tiempo ya que la fecha del evento se encuentra más lejos.

Por último, en el largo plazo encontramos objetivos como nuestro retiro, la universidad de nuestros hijos, o un fondo para que

quienes nos sucedan puedan heredar cuando ya no estemos en este mundo.

Para todos estos casos necesitamos comenzar a ahorrar. Ahora bien, si tuviéramos que elegir, para cuál de estas metas tendríamos que comenzar a ahorrar primero?, cuál es la prioridad?. En este caso, para poder tomar una decisión inteligente, tenemos que diferenciar lo "urgente" de lo "importante".

Sin dudas las próximas vacaciones o el mundial de Brasil 2014 son de alguna manera más urgentes que el retiro o la universidad de nuestros hijos, sin embargo, ¿son más importantes?.

Imaginemos las siguientes situaciones: imagínese por un segundo que usted no puede irse de vacaciones el próximo verano, se queda en su casa, pero de algún modo se las ingenia para asistir a alguna pileta de un amigo o familiar, seguramente tenga aire acondicionado en su casa, etcétera. No sería tan grave, ¿verdad?

Ahora imagínese que no pudiera asistir al mundial de Brasil 2014, sin dudas sería una lástima, sin embargo se las ingeniaría para juntarse a ver los partidos de su equipo con su familia o con sus amigos y demás está decir que mal no la va a pasar, aunque por supuesto que no es lo mismo que estar en Brasil "sintiendo" el mundial de fútbol en vivo. Conclusión, sería una lástima no asistir, pero no sería una problema mayor.

Ahora imagínese el tercer escenario: usted ya tiene 64 años y dentro de unos meses se retira de su trabajo. Ahora, resulta que en su cuenta de ahorros solamente dispone de -supongamos- unos U$5.000. Sin embargo, la expectativa de vida actual, ronda los 90 años…. O sea que aún tiene 25 años por delante.

Sin embargo, supongamos que usted durante su vida se pudo comprar una casa, la cual a Ud. y su mujer ya les queda grande. Entonces, como necesita un ingreso, digamos que alquila la casa. Aproximadamente el alquiler digamos que le da unos U$1.000 por mes. Por otro lado, digamos que el estado le provee una jubilación de unos U$250. Entonces cómo vivirían ud. y su esposa con U$1.250 por mes?

Este podría ser un panorama:

Digamos que decide usar esos U$1.250 para cubrir sus gastos de vida y los de su esposa, como ser comida, remedios, prepaga y demás; pero decide no alquilar una casa donde vivir porque sería un gasto demasiado grande para su presupuesto. Le pide a alguno de sus hijos vivir en su casa.

Sus hijos ya son adultos, ya tienen treinta y pico, están casados y con hijos en el mejor de los casos. Por ende, están en la etapa de su vida de mayores gastos: colegio de los chicos, pago de hipoteca, prepaga, seguros, vacaciones, supermercado, servicios, etcétera. Es evidente que les costaría mucho tener que ayudarlo a ud. económicamente, pero si tuviera que hacerlo, seguramente encontraría la manera.

Grafiquemos el escenario de un día típico: usted y su esposa, con 65 años, viviendo en la casa de su hijo, en un cuarto prestado, ambos sentados viendo televisión, sin poder ayudar en la casa ya que al ser grandes, no pueden hacer mucho esfuerzo físico. Tampoco pueden ayudar mucho económicamente ya que todos sus ingresos se van en remedios y los gastos propios de la edad. Tampoco pueden viajar mucho ya que no disponen del presupuesto necesario que un viaje implica. Entonces, imagínese ahora que es lo que siente en ese momento, sentado, viendo

televisión en un cuarto de una casa que no es suya…. Se lo digo: **Usted se transformó en una carga para sus hijos**.

Ahora imagínese este otro escenario: digamos que usted llega a los 64 años, está pronto a retirarse de su trabajo y usted dispone en su cuenta de inversiones de unos U$300.000 en su cuenta, con un interés del 10% anual, o sea unos U$30.000 más por año.

Supongamos que -como en el caso anterior- ud. es dueño de su casa. Como dispone de una renta mensual de casi U$3.000 (que salen de su cuenta de inversiones) más U$250 mensuales de su jubilación que le da el estado, no tiene necesidad de alquilar la casa para obtener una renta, ni de vivir con su hijo. Asimismo, si ud. necesita dinero para viajar, tiene capital para hacerlo y además dispone de su tarjeta de débito de la cuenta que le permite sacar dinero en cualquier parte del mundo y cubrir esos gastos.

Por otro lado, tenga en cuenta que no está tocando el capital sino que está viviendo de los intereses anuales, los cuales mientras ud. los perciba de manera mensual, se van a ir capitalizando, haciendo que su capital siga creciendo de manera exponencial debido al interés compuesto que a esa altura, su efecto es cada vez más grande y las ganancias se multiplican.

Demás está decir que usted estaría en condiciones de pasar sus últimos 15, 25 o 30 años de vida dignamente, pudiendo viajar una o dos veces por año, cubrir sus gastos y los de su esposa y vivir en su propia casa, cosa que no es poco; y en definitiva y lo más importante: **Usted no sería una carga para sus seres queridos**.

Volviendo entonces a lo urgente y lo importante, cuál cree usted que es la primera necesidad que se debe atender al momento de ahorrar, ¿la de corto plazo, la de mediano plazo o la de largo plazo?.

Desde el punto de vista de la planificación financiera, sin lugar a dudas se deben cubrir primero las necesidades de largo plazo (por ser las más importantes) primero, y luego las de mediano y corto plazo. Sin embargo, lo ideal sería poder cubrir todas las necesidades, las de corto, medio y largo plazo.

Conclusión: si queremos tener resultados en el largo plazo, debemos comenzar hoy mismo a trabajar en ello, y no esperar a solucionar las urgencias de hoy, porque las urgencias del día a día, justamente son eso, del día a día, y van a estar todos los días de nuestra vida presentes.

Por eso es que debemos comenzar a ahorrar e invertir hoy mismo, más allá de las urgencias, porque cada día que pasa es menos dinero que tenemos en nuestro retiro o para la universidad de nuestros hijos.

Este es un ejemplo claro de cómo solemos tomar las decisiones. La realidad es que no somos realmente conscientes de las consecuencias que tendrán el día de mañana las decisiones que tomamos hoy.

vi.- Distintas herramientas para planificar el retiro

Para poder armar su plan de retiro, usted va a necesitar herramientas. Así como un arquitecto al momento de llevar a cabo la construcción de una casa, necesita de herramientas como sierras, martillos, cemento, listones, arena, etcétera; también usted para llevar a cabo su plan de retiro necesitará valerse de las herramientas financieras correspondientes.

Existen distintas herramientas para poder planificar el retiro. A modo de ejemplo, tenemos las inversiones propiamente dichas, las

cuentas de retiro individual (IRA), los planes de pensión independientes o corporativos, la jubilación estatal, las cajas previsionales, los seguros de vida con capitalización, entre otros.

En cuanto a las *inversiones*, dentro de estas podemos mencionar tanto las inversiones inmobiliarias como las inversiones financieras.

Por ejemplo, usted puede haber invertido durante su vida en inmuebles, y disponer al momento de su retiro de varias propiedades que le brindarán una renta mensual a consecuencia de alquilar dichas propiedades. O puede vender las propiedades y sumar un monto interesante de dinero que luego lo invierte, dándole esa inversión una renta anual o mensual determinada.

O desde el punto de vista de las inversiones financieras, usted puede disponer de un capital interesante de dinero que invierte en bonos, acciones o fondos comunes de inversión, y de esa inversión obtiene una renta anual o mensual durante su retiro.

Las *cuentas de retiro individual (IRA por sus siglas en inglés)*, como lo explicara anteriormente, son bastante populares en Estados Unidos debido a que los impuestos pueden ser diferidos hasta el momento de retirar los fondos. Se puede incluso deducir su cuenta IRA de impuestos. Una cuenta de estas, puede ser abierta en la mayoría de los bancos norteamericanos.

La cuenta IRA tipo "Roth" es un nuevo tipo de cuenta de retiro. Con una cuenta de estas, Ud. paga los impuestos sobre el dinero que va invirtiendo en su cuenta, luego, el retiro del total de los fondos no tiene carga impositiva alguna.

Las cuentas Roth IRA también pueden ser abiertas en la mayoría de las instituciones financieras estadounidenses.

Los *planes de pensión independientes o corporativos (pension plan)* son una típica herramienta mediante la cual el titular del plan aporta un monto determinado de dinero anualmente ("annuity") a una empresa, esta empresa invierte ese dinero durante el tiempo que el aportante se encuentra costeando el plan y mediante dichas inversiones obtiene una rentabilidad que le permite brindarle a los clientes las ganancias suficientes para cubrir las necesidades jubilatorias.

Este tipo de planes pueden realizarse de manera independiente o incluso a través del empleador, en caso de una persona que se encuentra en relación de dependencia.

La realidad es que en Latinoamérica, no todas las empresas otorgan planes de pensión a sus empleados, ya que no son obligatorios y se otorgan como un beneficio laboral.

En el caso del "pension plan" independiente, el sistema es muy simple: la persona puede conseguirlo a través de su asesor financiero quien lo informa sobre los distintos planes que existen en el mercado, los precios y calidades de los mismos, y en base a ello, con toda la información disponible, se decide por el plan que más le conviene.

En el caso del "pension plan" corporativo, como se trata de un beneficio laboral para el empleado, es el empleador quien corre con el costo del mismo, por lo cual, el empleado es beneficiario del plan pero no lo tiene que pagar.

Como desventaja, el empleado no puede elegir libremente el plan de pensión ni sus condiciones, debe conformarse con el plan de pensión "enlatado" que le ofrece la empresa; y por otro lado, el empleado no es el "dueño" del plan, ya que es la empresa la dueña, y si el empleado se va de la empresa, salvo raras excepciones, pierde el plan de pensión.

En cuanto a la *jubilación estatal*, es sabido que la gran mayoría de los países está teniendo serios problemas para poder llevar adelante políticas jubilatorias y de retiro sustentables en el tiempo. Y este problema está afectando incluso a las mayores potencias económicas mundiales.

Esto se debe a varios factores, pero el factor que principalmente está incidiendo en el sostenimiento de sistemas jubilatorios completamente estatales es el "envejecimiento poblacional".

El envejecimiento poblacional no es más que el simple problema que conlleva tener una población con mayoría de gente "vieja" o jubilada, y obviamente minoría de gente joven en actividad laboral.

Las personas mayores que se encuentran en etapa "pasiva" (no activa) respecto del trabajo, no realizan aporte económico a la sociedad, pues su etapa de aportes ya ha finalizado.

Y no sólo eso, sino que la sociedad debe aportar para mantenerlos económicamente. Es el momento del merecido descanso y de recoger los frutos de una vida de trabajo. Generalmente se da a partir de los 60 años. En definitiva, son una carga para la sociedad.

Por el otro lado, las personas jóvenes se encuentran en su plenitud laboral, por lo tanto son quienes deben aportar dinero a la sociedad para poder mantener a las personas que se encuentran en etapa pasiva, es decir, a los jubilados y pensionados quienes ya no trabajan.

Todo suena muy lindo, pero el problema aparece cuando en una población hay más gente en etapa pasiva que en etapa activa, es decir cuando hay menos jóvenes que aportan al sistema y más ancianos que deben ser mantenidos.
Y esto es lo que está sucediendo en la población mundial, sobre todo en los países más desarrollados.

Para llegar a esta situación, existen dos causas fundamentales que se vienen dando hace varias décadas y continúan profundizando el problema: Por un lado, la tasa de natalidad es cada vez más baja, es decir, la gente, cada vez tiene menos hijos; la curva de crecimiento poblacional es cada vez menos pronunciada.

Por el otro lado, la otra cara de la moneda, la expectativa de vida es cada vez mayor. Debido al avance de la medicina y la tecnología (y al evidente afán del hombre de vivir cada vez más años), la expectativa de vida se está acercando a un promedio de 90/100 años. Y continúa aumentando!

Estas dos causas son una mezcla explosiva que hace que prácticamente ningún sistema donde la gente joven deba soportar económicamente a la gente mayor, pueda llevarse a cabo.

Es aquí donde principalmente fallan los sistemas de jubilaciones y pensiones estatales.

Por esto es que, personalmente, no recomiendo dejar librado al Estado nuestra jubilación o nuestro retiro.

Nuevamente, *somos los únicos responsables de nuestro destino*, y esto aplica también para el caso del retiro.

vii.- Asesoramiento, sistemas y hábitos

Del mismo modo que en el caso del ahorro, las inversiones y las herramientas de protección, en el caso de la sucesión y del retiro es fundamental que usted se asesore con un profesional idóneo, ya que de no ser así, las consecuencias pueden resultar muy perjudiciales para su futuro bolsillo.

En el caso de la sucesión, dependiendo del tamaño de su patrimonio, va a necesitar asesorarse por uno o más profesionales. Si su patrimonio es relativamente pequeño (por ejemplo si solamente tiene algunos bienes que se encuentran a su nombre), el asesoramiento que necesitará puede ser totalmente cubierto por un asesor financiero profesional.

Si su patrimonio es importante (por ejemplo, no sólo tiene bienes a su nombre sino que tiene bienes a nombre de sociedades en las que usted es accionista, fideicomisos, fundaciones, etcétera), entonces va a necesitar asesorarse por un equipo de profesionales competentes integrado por asesores financieros, abogados y contadores.

En lo que respecta al plan de retiro, un buen planificador financiero podrá asesorarlo al respecto para que usted pueda armar una planificación a su medida con la que pueda lograr debidamente los objetivos que usted se haya puesto.

En el caso del retiro, resultará fundamental establecer un sistema desde temprano, es decir, comenzar a ahorrar desde ahora mismo (no importa la edad que tenga hoy, aunque cuanto menos, mejor) de manera regular, ya sea en forma mensual o anual.

De este modo, irá construyendo poco a poco los cimientos de su retiro. Destinando U$100, U$200, U$300 o lo que pueda por mes, irá logrando a través del paso del tiempo un fondo de retiro que con la ayuda del interés compuesto se irá multiplicando y le dará cada vez más tranquilidad respecto de lo que le espera cuando no trabaje más.

Respecto al sistema a establecer, lo que recomiendo es que se trate de un producto en el que usted pueda hacer aportes mensuales, semestrales o anuales, que le otorgue cierta rentabilidad anual (entre un 7% y un 11%) y en lo posible, que el resultado esté garantizado, ya sea el capital que usted aporte o mejor todavía, el capital y el interés.

Seguramente usted estará pensando que como están las cosas hoy en el mercado, financieramente hablando, no existen productos que garanticen capital y mucho menos interés. Déjeme decirle esto: Sí existen. Solamente hay que estar bien asesorado.

Por último, como en el ahorro, las inversiones y demás herramientas, el hecho de establecer y comenzar a trabajar con un sistema, lo llevará a hacerse un hábito, y una vez que usted se hizo el hábito de ahorrar para su retiro, el camino hacia el retiro de sus sueños se le hará mucho más fácil.

Capítulo X: Todos necesitamos un guía



i.- Es necesaria la educación financiera?

Si usted llegó a esta parte del libro, merece que le dé la respuesta que se aplica a su caso. Es decir, si llegó hasta aquí, es porque sencillamente a usted le interesan los temas de finanzas personales y la educación financiera, así es que me animaría a decir que en su caso, la educación financiera, en cierta medida le resulta no sólo necesaria, sino fundamental.

En lo que respecta a la mayoría de las personas, mi opinión es que la educación financiera siempre es necesaria, pero la verdad es que no todos tienen la posibilidad de acceder a ella, y los motivos de esto son variados, pero sobre todo, porque se trata de una disciplina o especialidad que no se enseña en la escuela ni tampoco en la universidad, y la enseñanza que tuvimos en nuestras familias cuando éramos niños, simplemente fue nula sino deficiente (al menos en mi caso y muchos otros casos que conozco).

Sin embargo, la realidad nos demuestra que cada vez más la gente (y sobre todo la gente joven) se interesa por las finanzas

personales, por aprender a manejar el dinero, por buscar la abundancia financiera y por proteger su patrimonio.

Personalmente creo que esto se debe a que se han roto muchos prejuicios y errados escrúpulos que existían con respecto al dinero y a la riqueza, que nuestra sociedad traía de nuestros antepasados y de los cuales hemos hablado en la primera parte de este libro.

Al romperse estos prejuicios y entender que la abundancia de bienes no es de por sí algo bueno o malo, sino que es el uso que le damos lo que es bueno o malo, las personas se encuentran más abiertas a nuevas posibilidades respecto de su desarrollo personal y en consecuencia, económico.

Nunca debemos olvidar que la verdadera abundancia económica es consecuencia de la abundancia interior de la persona.

Entonces, volviendo a si es o no necesaria la educación financiera, mi conclusión final es la siguiente:

"La educación financiera es tan necesaria para lograr riqueza como la medicina lo es para lograr buena salud. Sin embargo, al igual que la medicina solamente resulta necesaria para aquel que verdaderamente quiere estar sano, la educación financiera solamente será necesaria para aquel que verdaderamente quiere ser rico".

ii.- Cómo elegir a un Planificador Financiero

Si usted cree que aún no es capaz de tomar ciertas decisiones financieras sólo, ya que entiende que aún no tiene la educación financiera necesaria para hacerlo, y ello le genera cierto temor a llegar a perder dinero como consecuencia de esto, personalmente

le recomiendo que acuda a un asesor o planificador financiero profesional que lo asista en sus decisiones.

En primer lugar ello demostrará que usted realmente tiene intención de cambiar su futuro financiero para mejor.

En segundo lugar, un asesor profesional analizará su situación financiera actual, su perfil financiero y sus metas, y en base a ello armará un plan a seguir para lograr esas metas.

Por último, todo esto le brindará experiencia y conocimiento, lo que redundará en la amplificación de su educación financiera.

Ahora bien, al momento de elegir un asesor o planificador financiero, hay distintos aspectos que usted debería tener en cuenta, a saber.

En primer lugar, busque alguien que ame lo que hace, ya que eso sólo, de por sí, prácticamente le garantizará buenos resultados. Por qué le digo esto? Porque quien ama lo que hace, siente que no está trabajando, sino que le da placer lo que hace.

Esta diferencia es fundamental, ya que esta situación hace que la actitud y la predisposición del asesor sea la mejor hacia usted, lo que le permitirá tener una excelente relación de negocios con su asesor.

En segundo lugar, busque una persona con experiencia. Con esto, no sólo me refiero a antigüedad en el rubro –ya que desde mi punto de vista, la antigüedad sola no garantiza nada- sino también a tener en cuenta otros factores como los lugares donde se desempeñó como asesor, los clientes con los que trabajó o trabaja, los productos que recomienda, etcétera.

Además, este punto está relacionado con el anterior, ya que en lo que refiere al tiempo, una persona que ama lo que hace, puede generar mayor experiencia laboral que otra que no disfruta de su labor, ya que generalmente el "apasionado" en su tiempo libre no deja de trabajar pues su pasión hace que continúe estudiando, leyendo y formándose en su materia.

En tercer lugar, busque un asesor con independencia. La ventaja de esta característica es evidente: un asesor independiente dispone de la información completa del mercado, y sobre todo, no debería tener intereses contrapuestos con el cliente.

Con "intereses contrapuestos" me refiero a que un asesor que representa a una empresa, generalmente intentará persuadirlo para que compre productos de esa empresa, ya que es la empresa la que le paga al asesor por la venta de sus productos.

En cambio, el asesor independiente en la generalidad de los casos, cobra honorarios por su asesoramiento, lo que hace que no tenga una dependencia de ninguna empresa que le pague por ventas.

En definitiva, la independencia lo que hace es garantizarle al cliente de alguna manera, que el asesor va a trabajar a su favor, y no en interés propio.

En cuarto y último lugar, busque que su asesor tenga el respaldo correspondiente; entendiendo por tal, a que trabaje o recomiende empresas y productos financieros de primer nivel, con antigüedad en el mercado, con jerarquía, solvencia económica y buena calificación crediticia.
Este punto es clave. A modo de ejemplo: ¿Qué sentiría usted si un contrato que firmara tuviera el respaldo de una empresa como Coca-Cola, Google o Nike? Supongo que la respuesta es

tranquilidad o seguridad, verdad?, bueno, a eso me refiero con respaldo.

Busque que su asesor financiero le propongo compañías y productos financieros de primer nivel. Si bien no le dará una garantía absoluta –pues es sabido que el riesgo cero no existe-, al menos podrá dormir tranquilo.

iii.- Mejorando su salud financiera

En definitiva, un buen asesor financiero profesional lo va a ir ayudando a mejorar de manera constante su "salud financiera" personal para que pueda llegar a sus metas, pues de eso se trata en definitiva la cuestión, de poder cumplir nuestros sueños.

Sin dudas la búsqueda de una situación financiera cómoda es algo que prácticamente toda la gente busca, de alguna u otra forma.

Por qué? Porque una buena planificación financiera nos da tranquilidad mental y espiritual. Porque sabemos que si sucede algún imprevisto como una enfermedad, un accidente o mismo la muerte, estamos preparados para afrontar la situación económicamente con nuestro *portafolio* de seguros.

Porque sabemos también que mientras continuamos el viaje de nuestra vida, nos vamos preparando para cumplir nuestros sueños disfrutando de esta vida.

Sueños como conocer distintos lugares del mundo, poder brindarles a nuestros hijos la mejor educación, ayudarlos con su primera casa o su casamiento, y disponer de un digno y cómodo retiro que tanto nos merecemos.

Este tipo de "salud financiera" es la que un asesor financiero profesional deberá ayudarlo a lograr.

iv.- La educación da libertad

Por último, un buen asesor financiero deberá proveerlo a usted de la mayor y mejor información del mercado posible.

Estamos en la era de la información y hoy por hoy, con la existencia de Internet es posible acceder prácticamente a todo tipo de información, por lo tanto el problema no reside en la cantidad de ésta.

Sin embargo, la realidad es que usted probablemente no se dedica al asesoramiento financiero, por lo tanto, no creo que disponga del tiempo necesario para buscar información, clasificarla y analizarla.

Por eso es muy importante que su asesor financiero sea una persona que se encuentre debidamente actualizada en lo que respecta a la información, que busque diariamente información relacionada con su *expertise*.

Asimismo, es necesario que su asesor sea una persona que tenga la capacidad de filtrar y analizar la información para luego transmitirle a usted esa información de manera que con su ayuda usted pueda tomar las mejores decisiones.

Por eso es tan importante que el momento que usted le brinda a su asesor financiero, sea de altísima calidad. Ni usted ni su asesor están para perder el tiempo, sino para aprender el uno del otro y tomar decisiones en busca de lo mejor para usted.

En definitiva, la calidad de la información que le brinde su asesor, irá determinando su *educación financiera*, y como bien lo dice Robert Kiyosaki en sus libros, en la educación está la clave, pues la educación nos da libertad.

Libertad para tomar las mejores decisiones, pues es sabido que al momento de tomar una decisión lo ideal siempre es contar con la mayor y mejor información posible.

Por eso, exija a su asesor financiero, hágale preguntas, sáquese todas las dudas que tenga, no se guarde nada. No tenga miedo de preguntar algo que usted crea que puede ser "tonto". Usted le paga por el asesoramiento, asique está en su derecho de reclamarle información.

Capítulo XI: “Timing”: Existe el momento ideal?



“Los sueños son como el dinero. Si la compra y la inversión se hacen antes, más se acumulan las recompensas con el paso del tiempo” (John Maxwell)

i.- El único recurso verdaderamente escaso

Como bien dijo Benjamin Franklin, "*el tiempo es dinero*". El tiempo, es el único activo que tenemos verdaderamente escaso.

Sin embargo, es el activo, si se quiere, más justo de todos, ya que de alguna manera, todos disponemos del tiempo en la misma medida, o sea, en minutos, horas, días, años.

Entonces, teniendo en cuenta estos dos aspectos: su escasez y su disponibilidad, lo más inteligente sería darle al tiempo el mejor uso posible.

Sin embargo, día a día vemos que esto se da en escasa medida, tanto en la vida de los demás como en nuestra propia vida. Seguramente, es mucho más el tiempo que perdemos que el

tiempo que aprovechamos. Nos la pasamos malgastando el tiempo!

En lo que respecta a las inversiones y a los seguros, veamos cómo puede influir el uso (o no uso) del tiempo, ya que -como seguramente se imagina- no es lo mismo comenzar a invertir a los 20 años de edad que a los 30, a los 40 o incluso a los 60 años. Sin embargo, la buena noticia es que siempre se puede comenzar a invertir!

ii.- Importancia del tiempo en las inversiones

Como ya lo hemos explicado en apartados anteriores, en lo que respecta a inversiones –sobre todo si tenemos como meta el retiro-, no es lo mismo comenzar a invertir cuando se tiene veinte años que cuando se tiene treinta o cuarenta.

Ya hemos visto la influencia de la ganancia y el interés compuesto en las inversiones de mediano y largo plazo.

Sin embargo, a fin de que quede bien claro lo importante que es no perder tiempo en lo que respecta a inversiones, voy a volver a explicar el ejemplo que ya analizamos en el apartado donde desarrollo los principios de "*Páguese a usted primero*" y "*No pague sus deudas primero*" a fin de demostrarle lo que usted puede perder por no empezar a invertir hoy:

Supongamos que hoy Ud. tiene unos 30 años de edad. Veamos que pasa si Ud. invirtiera unos U$100 por mes al 12% anual durante 10, 20 y 30 años.

A los 10 años de estar invirtiendo, Ud. habrá colocado unos U$12.000, y tendría unos U$19.500, esto es, más del 50% de lo que Ud. invirtió. Nada mal.

Sin embargo, veamos que pasa más a largo plazo. A los 20 años (o sea cuando Ud. tenga 50 años), va a haber colocado unos U$24.000, y dispondría en su cuenta (al 12% anual) de unos U$79.900. Como puede verse, el interés compuesto ha empezado a hacer de las suyas: la rentabilidad ha sido de dos veces la suma invertida. Nuevamente, para nada mal.

Ahora veamos qué pasa a 30 años (a sus 60 años). Supongamos que Ud. al año 25 decidió dejar de invertir dinero y resulta que el total invertido se detiene en U$30.000. ¿Sería esto algún inconveniente?, me animaría a decirle que no, porque debido a la "magia del interés compuesto", en su cuenta va a disponer de la "módica" suma de U$260.500.... Casi 10 veces la suma invertida!!!

Ahora, veamos las consecuencias de empezar a invertir tarde:
En el primer caso, imaginemos que Ud. esperó 2 años para empezar a invertir por los motivos que fueran. A sus 40 años, como Ud. no invirtió los dos primeros años, el capital aportado va a ser de U$9.600, y el saldo de su cuenta (al 12% de interés anual de promedio) de unos U$13.200. Como podemos ver, el saldo sería de unos U$6.300 menos que si hubiera empezado a invertir dos años antes.

Sin embargo, esta situación se agrava con el paso del tiempo. Supongamos que –habiendo arrancado a invertir dos años después- continúa invirtiendo. Veamos qué pasa a los 20 años: Recordemos que en el ejemplo que estamos tratando, Ud. a los 20 años de inversión tenía un saldo de cuenta de U$79.900.

Ahora, como Ud. comenzó a invertir dos años después, el capital invertido va a ser de U$21.600, y va a disponer en su cuenta de inversiones de U$61.700, esto es U$18.200 menos que si hubiera comenzado dos años antes.
Veamos ahora a los 30 años. Si Ud. esperó dos años para invertir, su inversión habrá sido de U$30.000 (recordemos que en el ejemplo Ud. había decidido dejar de invertir al año 25), y el saldo de su cuenta de inversiones va a ser de U$207.600. Si tenemos en cuenta que comenzando dos años antes a invertir Ud. tiene en su cuenta unos U$260.500, la diferencia sería de U$52.900!!!!

Por supuesto, seguramente Ud. me pueda decir que U$200.000 no están nada mal….y tiene razón. Sin embargo el precio a pagar es muy alto si se tiene en cuenta que al no invertir los dos primeros años (por el motivo que sea) Ud. se "ahorró" de invertir U$2.400 y dejó de ganar ya sea U$6.300, U$18.200 o U$52,900.

Esto es lo que se conoce como el *Costo de Oportunidad*. Toda oportunidad que no se toma, tiene un precio. Probablemente, si yo no le cuento el precio que se paga por no comenzar a invertir hoy, Ud. nunca lo habría sabido. Sin embargo, como dicen algunos, la felicidad está en la ignorancia. El punto es que si Ud. está leyendo esto… ya no es más ignorante respecto de esto. Entonces….. ¿Qué va a hacer?. Esa es la gran pregunta.

Ahora, para hacerlo un poco más complejo, digamos que Ud. tiene una deuda de unos U$2.000, a pagarse en los años anteriormente mencionados: 10, 20 o 30. Supongamos que esa deuda tiene un interés anual del 18% sobre el capital. Digamos que se comprometió a pagar cuotas de U$100 por mes (lo mismo que podría invertir en el caso anterior).

¿Qué pasaría si la deuda nunca se pagara pero sí decidiera pagar los intereses?. Veamos: los intereses anuales son de U$360, lo que llevado a 10 años nos daría un ahorro de U$3.600. Nuevamente, el beneficio del ahorro de pagar los intereses de la deuda es claramente inferior al beneficio de empezar a invertir incluso sin pagar la deuda (en este caso, de U$6.300).

Llevado el caso a 20 años, Ud. habrá entonces pagado U$7.200 de intereses. Nuevamente el monto ahorrado resulta muy inferior a los U$18.200 que le costarían haber esperado dos años para comenzar a invertir.

En el caso de 30 años, Ud. habrá pagado unos U$10.800 de intereses. Como vemos, en este caso la diferencia resulta abrumadora: ahorrarse U$10.800 para haber perdido U$52.900 no parece una decisión muy inteligente.

Con esto no busco alarmarlo, simplemente busco mostrarle y hacerlo tomar verdadera conciencia de lo que Ud. está dejando de ganar al posponer su decisión de invertir. Como dicen por ahí, "*Está dejando dinero arriba de la mesa*"… y mucho.

Conclusión: ya sea que su situación financiera sea cómoda o que se encuentre cubierto de deudas, mi consejo es que empiece HOY mismo a invertir. El dinero (y el tiempo) que ya no invirtió es pasado y no se puede recuperar. No piense en ello, no ganará nada lamentándose. Sin embargo Ud. está a tiempo de generar un muy buen capital para poder tener un muy buen pasar económico en el largo plazo. No postergue la decisión, comience hoy mismo con su plan de inversiones.

ii.- Importancia del tiempo en los seguros

Si en las inversiones el tiempo resulta un factor fundamental a tener en cuenta para poder aprovechar las oportunidades de multiplicar su dinero, en lo que respecta a los seguros, el tiempo también resulta un factor determinante, e incluso puede resultar más grave que en las inversiones. Veamos porqué.

En las inversiones, en el peor de los casos, la inacción le puede ocasionar la pérdida de la oportunidad de ganar dinero, lo cual usted podrá lamentarse por la oportunidad perdida, pero su situación financiera probablemente no cambiará para peor.

Ahora bien, en lo que respecta a los seguros, la situación es muy distinta, ya que no contar con el seguro adecuado, puede resultar en una debacle financiera para usted, su empresa o su familia.

Veamos dos ejemplos distintos donde se puede ver la importancia de disponer o no de un seguro. En el primer caso, se trata de un seguro de Disability (o invalidez), en el segundo caso, de un seguro de vida.

A) Un prestigioso cirujano plástico que tiene su propia clínica, atiende pacientes y realiza operaciones generando ingresos mensuales por unos U$10.000. Al mismo tiempo, tiene gastos mensuales de unos U$7.000. Lleva un ritmo de vida alto ya que sus ingresos se lo permiten.

Sin embargo, el día menos pensado, yendo a una convención de cirujanos plásticos en alguna provincia, tiene un accidente automovilístico donde se lesiona el brazo derecho al punto que, luego de una operación muy compleja, debe ser amputado.

A partir de ese momento, este médico no puede volver a operar, función que era su fuente principal –y prácticamente única- de ingresos. ¿Cuáles son las opciones que tiene el médico?

En este caso, si el médico dispusiera de un seguro de accidente y/o lucro cesante de (por ejemplo) unos U$300.000, por la inhabilidad permanente del brazo cobraría el total de esa suma asegurada (los 300.000), y como el lucro cesante contratado era –supongamos- de U$1.000 por semana, comenzaría a cobrar esa suma semanalmente mientras no pueda trabajar como cirujano (en este caso, de por vida).

Ahora, que pasa si el cirujano no dispusiera de este seguro?, por lo pronto seguramente sus ingresos bajarían de manera sustancial, por lo tanto tendría que o acomodarse a un estilo de vida mucho más bajo -seguramente contra su voluntad-, o salir a buscar un nuevo trabajo para poder reemplazar al menos parte del ingreso que generaba con las operaciones.

Ninguno de los dos panoramas -dentro de lo desfavorable de la situación- parece alentador, y por otro lado, nadie le va a poder quitar el dolor emocional que dicho accidente le causaría a este médico.

Sin embargo, en un caso como este es donde se ve la utilidad del seguro de Disability, ya que le permitiría a una persona que no puede percibir sus ingresos debido a un accidente o a una enfermedad, recibir una cantidad de dinero suficiente como para poder continuar con un ritmo de vida sino igual, al menos parecido al que llevaba.

B) Imaginemos ahora el caso de una familia tipo, el padre, Juan, de unos 37 años, la madre de unos 34, y tres hijos: el mayor de 8 años, el segundo de 6 y la última de 2 años. El padre lleva adelante su

profesión de arquitecto, y tiene su propio estudio de arquitectura que inició hace ya tres años junto con un amigo-socio.

El negocio se encuentra en la etapa de despegue. Luego de tener unos primeros dos años muy duros económicamente, y un tercer año de transición, el estudio comienza a posicionarse en el mercado, los resultados, de a poco, empiezan a verse.

Sin embargo, los ingresos de Juan son el único sustento familiar, ya que cuando nació el segundo hijo de la pareja, decidieron que la madre abandonara su trabajo como abogada, para dedicarse de lleno a la educación de los hijos.

Respecto del hogar, se encuentran alquilando casa y al mismo tiempo han comenzado a construir la propia. Los dos chicos más grandes van a colegios privados. En virtud de esto, la economía familiar se encuentra forzada al máximo, todo el dinero que ingresa, así como ingresa se va en gastos y en la construcción de la casa.

Sin embargo, a pesar de que el negocio está creciendo, las presiones para Juan son muchas, y hace ya tres años que viene lidiando con ellas. Estas presiones, sin que Juan se percate, han hecho estragos en su salud, y un buen día, el stress se cobra factura: Juan muere de un paro cardíaco.

Demás está decir que estoy describiendo un caso tremendo, donde el golpe emocional para la familia sin dudas sería terrible. Deben existir pocas cosas tan duras como ver a una madre viuda con sus pequeños hijos. De sólo pensarlo, se siente una situación de desamparo total.

Sin embargo, cuáles serían las distintas consecuencias de si Juan tenía o no un seguro de vida?. Veamos.

Si Juan disponía de un seguro de vida de al menos U$500.000, su esposa podría terminar de construir su casa, con lo que no tendría que pagar un alquiler, y podría comprar también otro inmueble que podría poner en alquiler, lo que le daría cierta renta mensual.

Además, debido a la liquidez financiera que da un seguro de vida, la esposa de Juan no tendría obligación de salir enseguida a buscar un empleo.

Sin dudas, en un caso como este, la función del seguro de vida resulta determinante para que la familia pueda realizar de manera tranquila el duelo por la pérdida del padre, y eventualmente seguir adelante con su vida.

Ahora, cómo sería la situación de la familia si Juan no dispusiera de un seguro de vida?

En este caso el panorama tanto económico como emocional sería devastador. Al dolor de la pérdida del padre de familia se le agregarían las múltiples preocupaciones económicas.

La esposa de Juan forzosamente tendría que salir a buscar empleo luego de seis años de no trabajar para poder cubrir el alquiler. Al mismo tiempo, tendrá que contratar una persona que cuide a los chicos. Para bajar los gastos, los chicos tendrán que cambiar del colegio privado al público. La construcción de la casa sería suspendida por falta de dinero para pagarle a los obreros y comprar materiales. Como decía, el panorama sería devastador.

Como se puede ver en ambos casos, la utilidad de los seguros (de disability y de vida, en estos ejemplos) no tiene discusión. Y lo mismo cabe decir del seguro del hogar, del seguro del auto, del seguro de responsabilidad de los directores de empresa, del seguro de mala praxis, del seguro de escolaridad, etc., etc.

Cuando una persona o empresa decide estructurar un esquema de seguros, lo que está haciendo es administrando inteligentemente el riesgo. La correcta administración del riesgo (risk management) es uno de los pilares fundamentales de una planificación financiera seria.

Por eso, a pesar de que a nadie le gusta hablar de temas como los accidentes o la misma muerte, es recomendable sentarse a pensar en dichas posibilidades a fin de proteger a nuestros seres queridos y nuestro patrimonio.

En el caso de los seguros, el paso del tiempo resulta fundamental también desde otro aspecto: cuanto más joven es la persona, más económico es el costo del seguro. No es lo mismo asegurar a una persona de 20 años que a una de 40 o 60 años.

Por otro lado, el otro aspecto que tienen en cuenta las empresas de seguro para asegurar a una persona, es su estado de salud. Si usted tiene un buen estado de salud, entonces debe aprovechar para asegurarse.

Lamentablemente, muchas personas no piensan en asegurarse hasta que no les pasa algo, como sufrir una enfermedad grave, un paro cardíaco del cual se salvaron, o incluso un cáncer que se curaron. En ese momento se dan cuenta de la importancia de un seguro de salud, o un seguro de disability o un seguro de vida.

Sin embargo, para esas personas ya es tarde. Debido a haber sufrido algún tipo de enfermedad como estas es que para asegurarse deberían pagar un costo de seguro prácticamente impagable, o incluso ya no son personas asegurables, es decir, la empresa puede negarles el seguro.

iii.- <u>El mayor obstáculo de la abundancia</u>

Como vimos en las primeras páginas de este libro, puntualmente en el apartado que habla de *los 7 obstáculos de la abundancia financiera*, existen distintos "escollos" que nos impiden lograr la libertad financiera, como las deudas, los impuestos, la mala administración del riesgo y varios más de los cuales ya hablamos.

Sin embargo, viene al caso hacer hincapié en el obstáculo que, desde mi punto de vista –y el de prácticamente todos los gurúes de las finanzas personales y de los negocios- es por lejos el más grande y más difícil de sortear de todos: *La Inacción.*

La "inacción" o falta de acción es el mayor de los obstáculos para lograr la abundancia financiera (y en general para lograr cualquier meta que tengamos en nuestra vida!) por distintos motivos.

En primer lugar la inacción lo único que va a generar es que nos quedemos estancados en la situación en la que estamos, y si nos quedamos estancados, demás está decir que no vamos a poder cambiar nuestra realidad.

Por otro lado, podemos tener las mejores intenciones, proponernos las más grandes metas, estructurar el plan ideal para lograrlas, y podemos estar completamente decididos a llevarlas adelante, y sin embargo, si no actuamos, todo queda en la nada.

Por eso es que es tan importante actuar. Porque si no actuamos, no hay cambio, y si no hay cambio, continuamos en nuestra zona de confort, y si no nos movemos de nuestra zona de confort, no vamos a crecer, y si no crecemos, decrecemos.

Ahora bien, usted me podrá decir… “*pero Federico, todo lo que dice suena muy lindo, sin embargo, tanto cambio asusta bastante*”; a lo cual le contesto: Por supuesto que el cambio asusta!, todo cambio nos genera miedo, toda situación que nos amenaza con sacarnos de nuestra zona de confort nos inquieta, nos pone nerviosos, ansiosos y nos asusta. A todos nos pasa.

Sin embargo, ante esta situación solamente tenemos dos opciones: O decidimos quedarnos en nuestra zona de confort (cosa que la mayoría de la gente hace) y no cambiar nada, o decidimos hacernos cargo de nuestro futuro, “tomamos el toro por los cuernos” y comenzamos a actuar dando pasito tras pasito para ir acercándonos cada vez más a nuestras metas.

Si usted decide la primera opción, es decir, quedarse en su zona de confort, me parece excelente, nunca lo voy a juzgar por ello. Cada persona tiene sus tiempos para tomar las decisiones y quizá este no sea su momento de comenzar a actuar. Sin embargo le doy una buena noticia: si usted llegó hasta esta parte del libro, quiere decir que ya ha comenzado a actuar para cambiar su realidad, y por eso, lo felicito!. Estoy seguro que tarde o temprano logrará sus metas financieras.

Si en cambio usted decide la segunda opción, tomar acción respecto de los consejos y las herramientas y estrategias que se establecen en este libro, de a poco va a ir notando cómo su realidad comenzará a cambiar. También notará probablemente que va a encontrarse en un camino que recién comienza, un camino que en mi opinión es apasionante.

Y allí en definitiva está el gran secreto: saber disfrutar el camino. Pues la libertad financiera no se consigue de un día para el otro sino que se trata de un camino en el cual hay que dar un paso

atrás del otro y muchas veces, cuando nos equivocamos, hay que incluso retroceder algunos pasos para poder retomar el camino.

Como bien se dice por ahí, la persistencia todo lo puede. Por eso le recomiendo que si usted siente de corazón que tiene que hacer algo para comenzar a cambiar su realidad, ya sea invirtiendo, llamando a su asesor financiero, adquiriendo un seguro, o seguir educándose, simplemente hágalo. No lo analice tanto, hágalo y punto.

iv.- Comience hoy mismo

Nuevamente, si siente que es su momento, que no lo puede dejar pasar, que llegó para usted la hora de hacer algo para cambiar su realidad financiera, no dude en contactarse conmigo a través de la página de contacto de mi sitio http://federicomedina.com, o enviándome un email a contacto@federicomedina.com con sus datos personales y de contacto y su inquietud.

Será un verdadero placer para mí poder ayudarlo a comenzar a recorrer el camino hacia el logro de sus sueños.

Unas palabras finales

Para finalizar este largo viaje que nos ha llevado a recorrer varios lugares (aunque no todos) de las finanzas personales, quisiera decirle un par de cosas.

En primer lugar, quiero agradecerle de corazón por haber puesto su confianza en mí al punto de haber adquirido y leído este libro. Como lo dije al principio del libro, no creo ser un experto, ni un gurú ni nada por el estilo, lo único que tengo para ofrecer es mi pasión por lo que hago y mi (mucho o poco) conocimiento de las finanzas personales.

En segundo lugar espero que haya disfrutado del libro, y si es así, aprovecho para recomendarle todos los recursos gratuitos que se encuentran a disposición en mi sitio http://federicomedina.com, para que los descargue y también los analice y los estudie.

Por último, le quiero pedir un gran favor (si no quiere hacerlo, lo entiendo totalmente): si realmente le gustó el libro, me serviría mucho que me cuente qué le pareció, qué es lo que más le gustó y por qué cree que su contenido le puede servir. Por favor, si decide hacerme este favor, envíeme un email con su testimonio a mi correo personal: federico.medina@federicomedina.com. Voy a estar eternamente agradecido.

Esto ha sido todo. Espero que haya disfrutado del libro y seguramente seguiremos en contacto. Le deseo el mayor de los éxitos!

Federico Medina
http://federicomedina.com

